



Attualmente Gerardi esporta oltre il 70% dei propri prodotti in oltre 50 Paesi nel mondo anche

grazie al costante investimento in ricerca e sviluppo di una quota consistente del fatturato

**LA PRODUZIONE DI GERARDI  
SI È VIA VIA ARRICCHITA  
NEL CORSO DEGLI ANNI:  
OLTRE ALLE MORSE MODULARI,  
AI CUBI E AI SISTEMI ZERO  
POINT SI SONO AGGIUNTI  
I MOTORIZZATI, LE TESTE  
ANGOLARI E ALTRI PRODOTTI  
ANCORA, MA IL SUCCESSO  
DI TALI PRODOTTI  
E DELL'AZIENDA STA ANCHE  
E SOPRATTUTTO NEI SERVIZI  
OFFERTI.**



## [TESTE ANGOLARI E UTENSILI MOTORIZZATI]

di Andrea Pagani

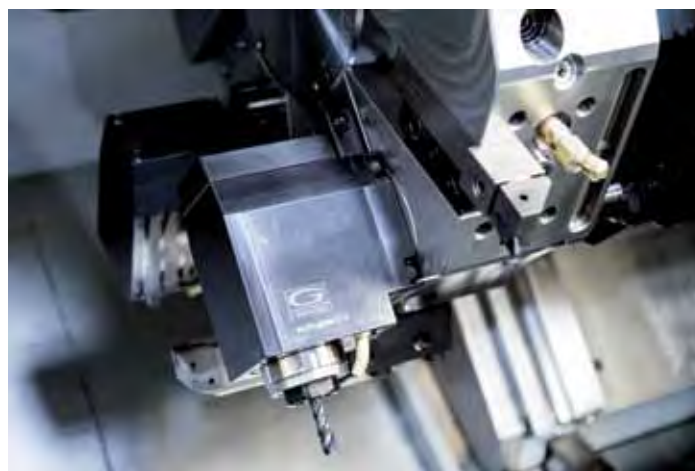
# Protagonisti dell'attrezzaggio

Le macchine utensili sono straordinari strumenti produttivi: i modelli più recenti sono in grado di effettuare lavorazioni molto complesse, a patto di impiegare gli utensili e le attrezzature più adatte. Da questo punto di vista, Gerardi ormai da diversi anni ha intrapreso un percorso volto alla soddisfazione totale dei propri clienti, fornendo soluzioni capaci di rispondere alle necessità più disparate: alle morse modulari, prodotto storico dell'azienda, si sono via via affiancati i cubi, i sistemi Zero Point fino ad arrivare alle teste angolari e ai motorizzati per i torni. Attualmente Gerardi esporta oltre il 70% dei propri prodotti in oltre 50 Paesi nel mondo anche grazie al costante investimento in ricerca e sviluppo di una quota consistente del fatturato.

### Innovazione costante

Sul fronte delle teste angolari, Gerardi vanta una storia ricca di esperienza. Sin dagli anni 80 grazie all'intuizione del fondatore, Ivano Gerardi sr., vengono proposte sul mercato le prime teste angolari, e con un'aggressiva e capillare azione di marketing e consulenza tecnica tale famiglia di prodotti viene rapidamente riconosciuta e apprezzata in Italia e all'estero in tutti i principali settori produttivi (automobilistico e aeronautico in testa). Nel 2012 l'azienda lancia sul mercato due linee di teste angolari di propria produzione arricchendole man mano con soluzioni nuove e innovative. A oggi, a soli 4 anni dal lancio, la linea Classic vanta 76 diversi modelli di teste angolari, mentre l'innovativa linea Evolution ha già raggiunto 94 nuovi mo-

*A destra: un motorizzato della Gerardi installato su un tornio Haas*  
*Sotto: Ivano Gerardi sr. e, alle sue spalle, Ivano Gerardi jr.*



delli ideati, realizzati e distribuiti in oltre 60 Paesi nel mondo.

«Recentemente abbiamo realizzato una serie di teste angolari con corpo in alluminio per garantire minori masse in movimento fondamentale per l'utilizzo sulle macchine ad alta dinamica, un mercato sempre in fermento - conferma Ivano Gerardi jr., Direttore Commerciale e Marketing dell'azienda - Per questo è importante ascoltare con attenzione i clienti, comprenderne le esigenze, valutare se i prodotti a catalogo sono adatti o se è il caso di pensare a una soluzione personalizzata che possa rivelarsi utile anche per altri potenziali utilizzatori. Se da un lato lo speciale è all'ordine del giorno, cerchiamo di garantire la massima possibilità di scelta a partire dalla linea standard e dalle relative opzioni».



## PROTAGONISTI DELL'ATTREZZAGGIO

«Dopo quattro anni di produzione propria i risultati sono estremamente positivi, anzi oserei dire quasi esaltanti. C'è ancora molta strada da percorrere, ma la via è tracciata - prosegue Gerardi - Abbiamo le carte in regola per creare prodotti di qualità. Con la Linea Classic, per esempio, abbiamo pensato a una soluzione tradizionale che prevede un cono integrale con l'albero e misure molto compatte: se ci sono problemi di ingombro o passaggi particolarmente stretti, spesso si rivelano la scelta ideale. La Linea Evolution, invece, assicura performance maggiori dal punto di vista della coppia, della capacità di taglio, della velocità di rotazione degli utensili eccetera».

### Utensili motorizzati, un'offerta sempre più vasta

I portautensili motorizzati per centri di tornitura a controllo numerico consentono di eseguire

*A sinistra: la linea di teste angolari Evolution comprende 94 modelli  
A destra: una schermata del configuratore delle teste angolari*



*Foratura interna tramite testa angolare Gerardi Evolution Line serie ATC*



lavorazioni di fresatura, foratura e maschiatura sul tornio stesso e senza ulteriori piazzamenti. Anche in questo caso Gerardi propone un'ampia gamma di modelli, adatti ad attrezzare i torni e le torrette motorizzate dei maggiori costruttori di torni a livello mondiale con un ottimo rapporto qualità/prezzo.

«La tecnologia alla base degli utensili motorizzati e delle teste angolari è sostanzialmente la stessa: la differenza sta nel fatto che per i primi i clienti chiedono di attrezzare una macchina di tornitura per fare anche operazioni di foratura, fresatura, maschiatura eccetera, mentre con le seconde ci viene chiesto di risolvere un problema applicativo. Per questo continuiamo a sviluppare nuove tipologie di soluzioni per differenti brand di torni, ognuno dei quali con un diverso attacco e differenti torrette. I più recenti riguardano i motorizzati per i torni Mazak

serie Smart, per i Miyano, alcuni per i Nakamura che ancora non avevamo a catalogo e presto verranno presentati quelli per i modelli Okuma. Così facendo abbiamo a programma tutte le principali case costruttrici di torni al mondo».

### Modulari nel DNA

Realizzare ottime attrezzature è un buon punto di partenza per raggiungere il successo sul mercato, ma non basta: ci sono molti validi prodotti con i quali confrontarsi, quindi occorre offrire qualcosa in più. Gerardi da sempre produce e commercializza una vasta gamma di morse e accessori modulari per il serraggio dei pezzi: questa filosofia costruttiva si è rivelata vincente poiché assicura un'ampia riconfigurabilità delle attrezzature. Per quanto riguarda le teste angolari, per esempio, la modularità è legata all'intercambiabilità del gruppo antirotante rispetto al corpo della testa. Un cliente con macchine di diversi costruttori - e quindi con attacchi diversi - può utilizzare una testa su tutti i modelli cambiando solo l'attacco e risparmiando una percentuale consistente rispetto al costo della testa completa. Oltre a essere un vantaggio per l'utilizzatore, è ideale anche per i distributori perché possono "fare magazzino" con un numero limitato di teste e di coni, che possono essere poi assemblati in base alla richiesta del cliente.

«È un dettaglio molto apprezzato perché in questo modo i nostri rivenditori possono assicurare un tempo di consegna rapido senza te-





*A sinistra:  
applicazione delle  
morse Gerardi  
su macchina  
multitasking*

*A destra: la sede della  
Gerardi a Lonate  
Pozzolo (VA)*

nere immobilizzati molti componenti, e quindi soldi, a magazzino - prosegue Ivano Gerardi - A noi costruttori, infine, consente di pianificare al meglio i lotti produttivi e abbattere così i costi, con un impatto positivo sul prezzo di acquisto. Le nostre soluzioni modulari, che si tratti di morse o teste angolari, possono così essere assemblate in funzione delle necessità del cliente ed essere riutilizzate, adattate e modificate in un secondo momento, riducendo i costi per i successivi riattrezzaggi delle macchine».

Il concetto modulare è stato esteso anche ai motorizzati: nei torni Haas, per esempio, le torrette richiedono diversi attacchi in funzione del modello scelto. In realtà le differenze si limitano non tanto all'attacco quanto alla presa del moto più o meno profonda. Gerardi ha perciò realizzato dei moduli di diversa lunghezza applicabili sullo stesso motorizzato per poterlo installare su tutte le tipologie di torni Haas.

Persino il cambio rapido dell'utensile sviluppato da Gerardi è universale: altri costruttori hanno sviluppato soluzioni proprietarie, mentre l'impiego di due semplici adattatori consente ai modelli Gerardi di adattarsi alla maggior parte dei motorizzati e delle teste angolari in commercio. «In questo modo possiamo "dialogare" con tutti i sistemi senza vincolare il cliente con le nostre soluzioni. Se, come crediamo, le riterà valide e produttive sarà l'utilizzatore stesso a prendere in considerazione i nostri prodotti come scelta primaria in fase di attrezzaggio della propria macchina utensile».

## GERARDI DA ANNI SFRUTTA IL WEB E IL PROPRIO SITO PER CREARE NUOVI CONTATTI E AGEVOLARE L'UTENZA

### NELLA **SCelta DELL'ATTREZZATURA**

#### **L'importanza della comunicazione**

Offrire un gran numero di prodotti e soluzioni potrebbe *confondere* utenti finali e distributori; per questo Gerardi da sempre è impegnata nella creazione di cataloghi di facile consultazione, nei quali le novità più recenti vengono messe in evidenza e illustrate in modo chiaro ed esplicito.

«La grande quantità di soluzioni che proponiamo richiede molta attenzione nella realizzazione dei cataloghi - aggiunge Gerardi - Cerchiamo di realizzarli affinché risultino veri e propri strumenti di lavoro utili per rivenditori e utenti finali, che possono trovare con facilità i dati tecnici, le diverse versioni, i prezzi eccetera. Lo stesso discorso vale per il nostro sito Internet [www.gerardispa.com](http://www.gerardispa.com): i cataloghi sono disponibili anche online, per permettere a chi cerca i nostri prodotti da Paesi nei quali non è presente un nostro distributore diretto di valutare le nostre soluzioni ed eventualmente procedere con l'acquisto tramite il sito. In alternativa, abbiamo realizzato la possibilità di configurare la propria morsa o testa semplicemente rispondendo a poche domande tramite un modulo online; inoltre, è anche possibile verificare

immediatamente la disponibilità del modello identificato e ordinarlo, se si è in possesso dei requisiti necessari, direttamente tramite il sito. Oggi i risultati derivanti da questi strumenti sono eccellenti grazie anche a un grande lavoro di "semina" e di distribuzione negli anni scorsi che ci ha resi protagonisti del mercato».

Al di là del prodotto, infine, risulta fondamentale offrire un servizio pre e post vendita in grado di dare risposte risolutive ai propri clienti. Gerardi mette a disposizione dei propri clienti un team di progettisti e di consulenti commerciali in grado di fornire un supporto tecnico di informazione, consulenza e assistenza dei propri prodotti che si è rivelato strategico e vincente soprattutto in questi ultimi quattro anni.

«Nella nostra azienda prendiamo sempre molto sul serio tutte le richieste provenienti dai clienti e cerchiamo di rispondere nel minor tempo possibile, facendo tesoro di queste esperienze per migliorare ulteriormente nel futuro e per sviluppare nuove soluzioni che risultino apprezzate dal mercato. Il catalogo, il sito Internet e anche la semplice risposta al telefono rientrano proprio in questa filosofia: sono attività impegnative, ma indispensabili se si vuole crescere».