

Molto più di una rivendita

di Patrizia Riso

I cambiamenti nel mercato della componentistica meccanica obbligano le aziende che operano nel settore dell'utensileria per la meccanica di precisione, a trovare una strategia per distinguersi. Qualcuno sceglie di puntare su una proposta commerciale all'avanguardia in grado di comunicare esperienza e professionalità. La ditta Tool Service di Palermo, lavora da trent'anni nel commercio di macchine ed utensileria per la meccanica di precisione. «L'azienda è stata fondata da mio padre Pietro negli anni '90 e oggi siamo alla seconda generazione. Ci occupiamo di tutto ciò che riguarda l'utensileria, con una presenza affermata in tutto il territorio siciliano. Siamo specializzati nel campo delle officine metalmeccaniche, ma ci rivolgiamo a una clientela diversificata che va dalle medie industrie agli artigiani, fino



al pubblico privato» racconta il titolare Fabio Valenza. La sua attività offre una vasta gamma di prodotti, tra cui anche articoli che trovano applicazione nell'hobbistica. «Il cuore della nostra attività però si concentra sull'utensileria meccanica di precisione, ossia nella vendita di utensili per la produzione metalmeccanica a livello industriale». In particolare, tra le offerte di utensili di alta qualità troviamo una serie di prodotti destinati ad un impiego universale.

Ma la Tool Service non è solo una rivendita. «Siamo anche un centro di saldatura di seghe a nastro e ci occupiamo del servizio di utensileria, ma anche di studi di produzione e progettazione. Grazie all'utilizzo di macchine a Cnc presenti in azienda, forniamo lo studio di fattibilità su disegni del cliente e quindi siamo in grado di fornire i tempi di produzione effettivi sia con l'ausilio di utensili standard che speciali». Con questo plus

QUALITÀ DEI PRODOTTI, SERVIZI INTEGRATI, PROGETTAZIONE, FORMAZIONE INTERNA E ASSISTENZA AL CLIENTE. FABIO VALENZA RACCONTA GLI ELEMENTI PER CRESCERE NEL CAMPO DELLA UTENSILERIA MECCANICA



I PLUS
Siamo anche un centro di saldatura di seghe a nastro e ci occupiamo del servizio di utensileria, ma anche di studi di produzione e progettazione

speciale una rivendita dall'esperienza trentennale acquisisce la capacità di proporre un'offerta molto più completa. «Proponiamo anche i prodotti della Blaser Swisslube». Si tratta di un'impresa svizzera che propone lu-

brorefrigeranti performanti senza battericidi e derivati del boro e sostanze presenti nella lista SVHC. «Facciamo anche lo studio di compatibilità lubrorefrigerante-materiali: analizziamo la compatibilità dell'emulsione sulle nostre macchine per testare sia la resa utensile che la qualità superficiale del pezzo finito». Lavorare con grandi marchi come Precitool, Mitutoyo, UFS, significa investire molto anche nella formazione interna. «Siamo rivenditori da trent'anni della Sandvik Coromant, casa leader a livello mondiale di utensileria per lavorazioni ad asportazione di truciolo. Conosciamo bene la qualità di questi prodotti ma non è l'utensile in sé che ci differenzia, quanto la modalità di applicazione. Offriamo un ser-

vizio con un supporto tecnico costante anche con l'ausilio della casa madre». Ci si aggiorna anche rispetto alle richieste del mercato. «Negli ultimi dieci anni, anche in Sicilia, si diffondono sempre più materiali duplex e - super duplex e inconel, che trovano applicazione nei settori del petrolchimico, l'oil e gas. Per curare questa fascia di mercato, ci teniamo sempre aggiornati durante l'anno con corsi specifici su tecniche e strategie da adoperare rispetto a questi tipi di materiale».

Tanti prodotti selezionati da grandi aziende internazionali per garantire una qualità sempre altissima. «Puntiamo molto sulla nostra gamma di prodotti. Infatti, alla commercializzazione dell'utensileria e accessoriistica, affianchiamo la vendita di macchine utensili a Cnc avvalendoci di marchi italiani ed esteri prestigiosi che assicurano garanzia di prestazioni ottimali e di alta tecnologia, spaziando in tutto il settore delle lavorazioni: centri di lavoro, torni, segatrici, trapani, macchine di misura e altri macchinari che sono di corollario in un'officina meccanica». Ma non finisce qui perché l'offerta di utensileria è completata dalla cura del cliente. «Non ci limitiamo alla sola commercializzazione dei prodotti ma offriamo un supporto tecnico che dopo un'attenta analisi dei vari processi produttivi scelti, offre soluzioni migliorative sia in termini di prestazioni ottimali che di costi. Il nostro staff è specializzato nella consulenza e assistenza alla clientela e continua ad essere sempre aggiornato. Fare innovazione per noi significa monitorare le novità del settore e tradurle in un'offerta di alta qualità, secondo le aspettative della nostra clientela». •

Tool Service si trova a Palermo (Pa)
www.toolservicepa.it

L'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

«Il nostro staff - racconta Fabio Valenza, titolare della Tool Service - è formato da un amministrativo che si occupa di tutti gli aspetti gestionali dell'azienda, un addetto per il reparto acquisti e vendite. Poi abbiamo un'altra persona in officina che si occupa di realizzare i test e tutte le fasi di programmazione a bordo macchina. Con questa risorsa in particolare realizziamo gli studi di fattibilità». L'azienda è dotata di un proprio magazzino che fornisce la merce e grazie al quale è in grado di coprire la Sicilia a 360 gradi ritirando in giornata e consegnando in 48 ore ovunque su tutta l'isola. Il magazzino dà sempre la possibilità alla clientela della Tool Service di non fermare le macchine e mantenere alti livelli di produttività.

