



Klüber Lubrication

MANUTENZIONE AD ALTA QUOTA: COMPETENZA E PASSIONE

Sono richieste conoscenze e capacità specialistiche per intervenire «sul campo», anzi «tra le nuvole», e provvedere alle necessità di manutenzione degli impianti a fune ed eolici in uno stretto rapporto di relazione con i gestori. Ne parlano in questo articolo Manlio Astolfi e Andrea Dittadi, rispettivamente Market Manager e Sales Manager nella filiale italiana dell'azienda tedesca leader nel settore dei lubrificanti industriali



Klüber Lubrication è presente con i suoi specialisti in tutti i settori industriali. A prima vista può sembrare una frase fatta, prettamente di natura commerciale: in realtà dietro queste poche parole c'è una storia pluridecennale fatta di tante persone, grande passione per il proprio lavoro e voglia di imparare. Non si nasce leader di mercato: lo si diventa nel tempo con costanza, impegno e umiltà. Alcuni settori sono estremamente eterogenei; altri, invece, presentano forti analogie, come ad esempio quello funiviario e quello eolico. Abbiamo fatto una chiacchierata con Manlio Astolfi e Andrea Dittadi, rispettivamente Market Manager e Sales Manager presso Klüber Lubrication Italia: Manlio ci ha spiegato quali sono le principali sfide nel settore eoli-

co e soprattutto l'approccio, sia tecnico che mentale, nel dare un supporto effettivo ai propri clienti, sottolineando i punti in comune al settore funiviario. «Intervenire su una turbina è logisticamente complicato e costoso - spiega Manlio - è quindi necessario avere molto chiaro in mente ciò che si sta facendo. In primo luogo il lubrificante deve garantire un funzionamento estremamente affidabile dei componenti in gioco: è dunque essenziale curare nel dettaglio ciascuna fase del processo: scelta del prodotto, monitoraggio e manutenzione». L'analisi chimica del lubrificante in questi casi gioca un ruolo essenziale, perché fornisce un quadro preciso sulla salute del prodotto e dell'applicazione. Il passaggio successivo è quello di formulare una diagnosi da tradurre, mutuando il gergo medico, in una cura: ovvero mettere il cliente nel-

Nelle foto, dall'alto: Manlio Astolfi e Andrea Dittadi, rispettivamente Market Manager e Sales Manager della filiale italiana di Klüber Lubrication, al lavoro in una situazione tipica della loro attività, «sospesi» in alta quota tra i tralicci di un impianto di risalita.

la posizione di prendere decisioni fondamentali sulla manutenzione e pianificare gli interventi in modo mirato. «Altrettanto importante è il supporto che si fornisce in loco - continua Manlio - salire sulle turbine è fondamentale in primo luogo per il cliente, in quanto è un'occasione preziosa per verificare insieme lo stato dell'applicazione, discuterne e soprattutto intervenire; in secondo luogo per noi, perché contribuisce ad arricchire il nostro know-how attraverso l'esperienza sul campo». Lavorare in quota, calandosi nell'operatività del cliente, permette infatti di capire molte cose: operazioni che nella normalità sono agevoli diventano complicate. «Si opera a 90-100 metri di altezza, vincolati per la sicu-

rezza, in ambienti ristretti in cui avvengono molte attività. Bisogna impegnarsi anche solo per raggiungere i punti applicativi o differenziare e minimizzare gli scarti: ogni cosa va fatta ragionando». Manlio ha un background da alpinista, esperienza che lo aiuta molto in questo settore: «Lavorare in quota è sicuramente la parte che mi piace di più e trovo alcune analogie con la movimentazione in montagna: devi sempre pensare alla tua sicurezza e quella dei tuoi compagni, essere consapevole di dove ti trovi e soprattutto di cosa fai. Gli interventi durano anche sei ore e almeno altre tre sono dedicate alla preparazione. Faccio un esempio pratico - continua - se dimentichi una chiave inglese non puoi tornare indietro a prenderla una volta che sei arrivato in cima alla turbina, soprattutto nei casi in cui devi letteralmente scalarla a pioli. Una volta arrivato, utilizzare la stessa chiave inglese, magari a mezzo busto nel vuoto e con la turbina che oscilla parecchio, è molto diverso rispetto a quando sei a terra in officina».

Il rapporto di fiducia con la clientela

Alla domanda su quali siano i valori fondamentali nel suo lavoro e come costruisce nella quotidianità il proprio rapporto con il cliente, Manlio risponde senza esitare, elencando alcuni punti chiave: «Innanzitutto creare un rapporto di fiducia e far capire che quello che stai trasmettendo ha un valore pratico per il tuo interlocutore. Poi è necessario studiare a fondo l'applicazione e capire cosa sta succedendo attraverso una corretta interpretazione delle analisi chimiche - prosegue - Queste ultime devono essere efficaci, ovvero basate su un preciso ciclo analisi-diagnosi-cura, ed efficienti: i prelievi si eseguono in quota all'interno degli interventi di manutenzione, quindi bisogna arrivare preparati e operare nei tempi e modalità giusti. Infine è essenziale essere un partner e non un semplice venditore - termina Manlio - mantenendo la relazione attraverso un supporto continuo, al contempo agile e sartoriale: l'anno scorso, per

esempio, ci è capitata una turbina che faceva rumore, ma le analisi erano a posto. Bisognava ispezionare l'applicazione, ma le restrizioni per il Covid non ci hanno permesso di intervenire in prima persona: siamo 'saliti' sulla turbina in videochiamata, supportando le operazioni di flussaggio in remoto!». In conclusione del discorso interviene Andrea Dittadi, aggiungendo a quanto già detto dal collega: «Ci confrontiamo molto spesso con Manlio, e vi confermo che ci sono molte analogie fra il settore funiviario e quello eolico; il lavorare in ambienti talvolta ostili, assicurare l'affidabilità del servizio e garantire la sicurezza personale ed altrui sono sicuramente degli obiettivi che accomunano questi due settori apparentemente così diversi. Chi lavora in questi settori sa benissimo che per raggiungere obiettivi ambiziosi deve avere sicuramente grande competenza e professionalità, ma soprattutto tanta passione e, lasciatemelo dire, un pizzico di coraggio - che non guasta mai quando si lavora in alta quota!». 