

Produttrice di lavabicchieri, lavastoviglie e impianti di lavaggio industriali Lamber è diventata una realtà internazionale unendo competenza tecnica e capacità di fornire soluzioni su misura

Tecnologia e “sartorialità

DI RAFFAELLA NOBILE



Fra la prima macchina installata nella mensa del Grattacielo Pirelli di Milano e l'ultimo modello L305-CV con condensa vapore sono passati 53 anni. E, com'è naturale, tante cose sono cambiate. Al fondatore, Raimondo Affaba, si sono via via affiancati i cinque figli (tre sono impegnati nell'area tecnica, uno in amministrazione, uno nella logistica), l'area produttiva è cresciuta fino a raggiungere gli attuali 20.000 mq, di cui 8.000 coperti, l'organico è salito a una cinquantina di addetti e la piccola azienda degli inizi si è trasformata in un'industria inserita nel mercato internazionale e attrezzata per lavorare negli ambienti più diversi. Quello che non è cambiato mai, nella storia della lodigiana Lamber, è la propensione all'innovazione

e la capacità di rispondere a ogni esigenza del cliente, grazie anche al fatto di avere un reparto progettazione interno capace di creare soluzioni quasi “su misura”. I 95 modelli della gamma (che viene implementata al ritmo di due/tre lanci all'anno) sono studiati per soddisfare le esigenze dell'utenza professionale: del piccolo ristorante come della grande comunità, a bordo di una nave o su una piattaforma petrolifera. La nuova lavastoviglie a capote L305-CV, per esempio, soddisfa due condizioni essenziali per l'impresa di ristorazione: alte prestazioni e riduzione dei consumi energetici. Contrassegnata dal marchio Eco-Wash L305-CV ha il suo punto di forza nel sistema di recupero del calore tramite lo scambiatore e il suo riutilizzo per il ri-

La lavastoviglie L305-CV (nella foto) è contrassegnata dal marchio Eco-Wash, che Lamber ha creato nel 2011 per segnalare i sistemi che contribuiscono a ridurre i costi di gestione. Energy Star (qui sopra) è la certificazione in uso nei mercati statunitense e canadese che garantisce l'efficienza energetica dei prodotti



scaldamento dell'acqua in entrata. Grazie a questa soluzione, la macchina può essere allacciata ad acqua fredda e con una resistenza del boiler di soli 6kW (contro i 12 normalmente necessari). Oltre che sulla bolletta i benefici si avvertono anche sulla salubrità dell'ambiente e sul comfort dell'addetto, senza dover installare un sistema supplementare di ventilazione/deumidificazione. Un'altra soluzione che abbate i consumi di energia è la pompa di calore, che utilizza il calore prodotto in un ciclo frigorifero per riscaldare l'acqua di risciacquo. Sempre nell'ottica di garantire la massima affidabilità Lamber installa sulle sue lavastoviglie dispositivi che ottimizzano le prestazioni di lavaggio. Il sistema SRS, per esempio, controlla efficacemente l'efficacia del risciacquo anche quando la pressione della rete è scarsa. Sulle macchine a traino e a nastro è in funzione l'Autotimer, che arresta il funzionamento delle pompe di

«Tecnicamente non siamo secondi a nessuno»

lavaggio quando la macchina è vuota per poi riavviarlo in automatico quando vengono inseriti nuovi cestelli. Inoltre, tramite scheda elettronica e display, è possibile memorizzare le ore di lavoro della macchina, in modo da monitorare l'attività e programmare la manutenzione periodica. Da tempo le macchine di Lamber hanno preso la via dei mercati stranieri. L'azienda esporta infatti nei Paesi Ue, Francia in testa, negli Stati Uniti e Canada, negli Emirati Arabi, e sta allargando la propria presenza a mercati nuovi come Malaysia e Singapore. Una strategia che le ha permesso di fronteggiare la crisi interna senza particolari traumi e che ha enormemente ampliato il suo know how costruttivo e tecnologico, promosso a pieni voti all'esame dei Paesi più esigenti in fatto di qualità. ○

intervista al manager

LA FLESSIBILITÀ È NEL NOSTRO DNA



GIANLUCA AFFABA

Nato a Lodi nel 1963, si laurea in architettura nel 1989 e subito entra in azienda con la quale ha già sviluppato una notevole collaborazione fin da giovane età maturando un'ampia esperienza di disegno industriale. Dal 1990 è stabilmente in azienda, nella quale collabora con i fratelli allo sviluppo dell'impresa che in pochi anni cresce fino a diventare la realtà attuale. Dà anche un consistente impulso alla scelta dello sviluppo informatico e alla progettazione e sviluppo dei servizi web. Attualmente ricopre la carica di Product Designer e Marketing manager.

Nel mondo del lavaggio professionale l'evoluzione tecnologica è fondamentale per mantenersi competitivi. Quale la vostra strategia in materia?

Noi investiamo circa l'8 per cento del fatturato annuo in Ricerca&Sviluppo, nell'ottica di rispondere al meglio alle esigenze della clientela. Grazie al fatto di produrre internamente sia l'hardware che il software possiamo anche progettare macchine speciali, su misura del cliente: il nostro, alla fine, è quasi un prodotto "di sartoria". Inoltre, avendo una catena gerarchica molto corta, siamo in grado di prendere decisioni in tempi rapidissimi.

A quali tendenze la vostra attuale produzione punta a dare risposta?

L'attenzione all'evoluzione della tecnologia e al risparmio energetico è oggi molto diffusa ed è ormai radicata la sensibilità verso il risparmio energetico e l'attenzione all'ambiente. Inoltre, quando il costo delle tecnologie e dei sistemi di risparmio energetico incide parecchio sul prezzo della macchina aumenta l'attenzione anche verso altri aspetti, come i bassi costi di manutenzione. Inserendo dispositivi elettronici si riesce a controllare meglio le temperature e le fasi del processo di lavaggio e a ottenere anche risultati migliori, minori consumi e una manutenzione più puntuale. In altri termini, controllando meglio il processo servono meno interventi manutentivi.

Che servizi offrite ai vostri clienti?

Abbiamo organizzato un magazzino di prodotti finiti presso la nostra sede per offrire ai clienti prodotti in pronta consegna. È un servizio che dà la possibilità di sapere in tempo reale se un prodotto è disponibile: basta collegarsi al nostro sito, accedere tramite una password riservata a un file sul quale sono elencate le macchine disponibili e fare l'ordine direttamente on line. Sempre on line si possono ordinare anche i pezzi di ricambio. Preferiamo dare noi al cliente in maniera diretta i ricambi, così instauriamo un rapporto di fiducia.