



Inquadra il QRcode  
e guarda il Video su  
Torino Macchine



“Il 2026 non è un anno per chi aspetta che le cose si sistemino da sole. Il settore delle macchine utensili oggi è un campo minato ma anche pieno di opportunità.” Inizia così l'intervista a Claudio Giannilivigni Amministratore di Torino Macchine, un'azienda che da 33 anni opera nel settore della macchina utensile.

Da questa affermazione si capisce quanto il momento sia complesso, ma come tutti i periodi difficili non privo di grandi opportunità. Due argomenti sono sicuramente importanti, da una parte i costi energetici che non ci danno tregua e dall'altra una digitalizzazione che, se non la mastichi bene, sembra solo un costo in più. La sfida vera? Non è solo comprare il macchinario che va più veloce, ma quello che consuma meno e che parla con il resto dell'azienda.

“L'opportunità per noi italiani – continua Giannilivigni – è la flessibilità: mentre i colossi stranieri sono rigidi, noi nelle nostre PMI sappiamo adattarci. Però attenzione: la tecnologia non deve essere un vezzo, deve servire a far quadrare i conti a fine mese, altrimenti è solo ferro che occupa spazio.”

A questo punto sorge spontanea una domanda: ma chi acquista oggi una macchina utensile quali fattori deve

# Acquistare una macchina utensile: quali fattori valutare?

Nella scelta di acquisto di una macchina utensile sono tanti gli elementi da tenere in considerazione. Ne abbiamo parlato con **Claudio Giannilivigni** amministratore di Torino Macchine

■ di Ezio Zibetti

valutare per non sbagliare l'investimento?

“Il prezzo – evidenzia Giannilivigni – è importante, ma non basta. Risparmiare come unico obiettivo per un'azienda

che deve produrre non è mai la scelta giusta. Nel contempo, spendere di più significa avere un costo orario più elevato. Quindi chi acquista oggi una macchina utensile oltre al prezzo deve tenere in forte considerazione altri fattori tra quali la produttività della macchina, la sua qualità, le referenze ed il service di assistenza.”

Ma andando un po' più in profondità è fondamentale dare particolare attenzione ad una serie di fattori tecnologici che possono fare la differenza.

E' sempre Claudio Giannilivigni a rispondere a questo interrogativo.

“In officina i dettagli fanno la differenza. Un campanello d'allarme? Diffidare dalle macchine che promettono di fare tutto per tutti a prezzi stracciati. Una macchina affidabile si vede dalla qualità dei componenti: guide, mandrini, elettronica. Se apri il quadro elettrico e vedi componenti anonimi, scappa. Un altro dettaglio è la rigidità della strut-

condo luogo, automazione semplice e sistemi che permettono alla macchina di lavorare in tempo mascherato anche mentre siamo a pranzo o di notte senza presidio; e come terzo fattore la connettività, ovvero la capacità di diventare parte integrante del sistema produttivo della tua azienda. Una macchina che raccoglie dati ti dice dove stai perdendo soldi. Questi fattori garantiscono che, tra cinque o dieci anni, il tuo usato valga ancora qualcosa sul mercato. Una macchina che consuma eccessivamente, troppo complessa da usare e che non si integra con le altre parti produttive dell'azienda non è un buon investimento.”

### Service: fattore strategico

“Si dice spesso che ‘la prima macchina la vende il commerciale, ma dalla seconda in poi le vende l'assistenza’. E' questo un concetto ben chiaro a Torino Macchine come afferma Claudio Giannilivigni spiegando la filosofia della sua azienda riguardo al servizio post-vendita.

“Il commerciale ti convince, ma è il tecnico dell'assistenza che ti mantiene come cliente. In Torino Macchine, è ben chiaro che una macchina ferma è un costo passivo per il nostro cliente. Per questo il servizio post-vendita non deve essere un call center anonimo, ma una realtà viva fatta da persone che conoscono il tuo nome e la tua officina. Avere i ricambi pronti a magazzino e tecnici che sanno dove mettere le mani in poche ore è ciò che permette a un

imprenditore di dormire tranquillo. A Torino Macchine non vendiamo solo metallo, vendiamo la garanzia che domani mattina quella macchina produrrà truciolo senza scuse.”

Abbiamo concluso l'intervista con Claudio Giannilivigni parlando di futuro chiedendogli come vede il rapporto uomo-macchina e quale consiglio darebbe oggi, in questo contesto specifico, ad un'azienda che sta decidendo di rinnovare il proprio parco macchine.

“Il futuro non è l'uomo che viene sostituito dal robot, ma l'uomo che usa il robot per non fare più i lavori pesanti e ripetitivi, concentrandosi sulla qualità. Il rapporto uomo-macchina sta diventando sempre più una collaborazione. Il mio consiglio? Non comprate per inerzia. Spesso rinnoviamo il parco macchine solo perché è vecchio, ma dobbiamo farlo con una strategia: comprate la macchina che vi permette di prendere quei lavori che oggi siete costretti a rifiutare. E soprattutto, scegliete un partner, non un fornitore. Scegliete qualcuno che ci mette la faccia e che sia presente anche quando le luci della fiera si spengono. Questo fa la differenza tra un acquisto e un vero investimento. Inoltre, non dimenticare che in Italia sono tante le aziende che fanno piccoli lotti produttivi puntando sulla precisione e la qualità delle lavorazioni, questi risultati si ottengono con macchine tradizionali di elevata qualità e questo è ciò che contraddistingue i prodotti proposti da Torino Macchine.”



Il tornio Galileo 330



Il tornio CK6150 della Weida commercializzato in Italia da Torino Macchine



La Augusta Syncro marchio Emerson



La fresatrice Carrera 1650 Digital



Claudio Giannilivigni, Amministratore di Torino Macchine