

APERTO PER FERIE 14 Sandvik Solimene Varvel Fas

La meccanica strumentale vola

Flessibilità e programmazione mix vincente della multinazionale svedese



Franco Vergnano
MILANO

Fabrizio Resmini, amministratore delegato e country manager del gruppo svedese Sandvik per l'Italia, è diretto e non gira attorno al problema/opportunità: «Lei mi chiede perché abbiamo lavorato ad agosto. Posso assicurare che non è di certo dovuto al fatto che abbiamo una casamadre scandinava. La verità è molto più banale. I nostri clienti lavorano anche questo mese e ci richiedono continuamente prodotti - specie per la meccanica strumentale - o servizi, senza soluzione di continuità».

In effetti oggi il contesto industriale è diverso rispetto a qualche lustro fa: «Il mercato in cui si muove un'azienda industriale - aggiunge Resmini - è cambiato: richiede presenza continua, vicinanza al suo "consuma-

tor" (anche, anzi forse di più, per gli affari di tipo "B2B"), flessibilità e velocità di reazione. Per questo anche noi in agosto ci siamo organizzati per dare continuità di supporto al business dei nostri clienti».

Sandvik, oltre a essere un apprezzato marchio commerciale, è un gruppo industriale globale di origine svedese con prodotti ad alto contenuto tecnologico, attività in 130 paesi, 49 mila dipendenti e un fatturato di 11,7 miliardi di euro. È leader in specifiche aree di mercato come utensili industriali per il taglio di metalli e le frese per l'asportazione truciolo, macchinari per il settore minerario e delle costruzioni, materiali in acciaio inossidabile, leghe speciali, prodotti metallici e ceramici ad elevata resistenza, sistemi di processo, ecc.

«In Italia - spiega Resmini - abbiamo 740 dipendenti e un fatturato di 370 milioni di euro. Siamo presenti fin dal 1950 con diverse società e marchi. Le nostre attività sono concentrate in quattro stabilimenti di produzione a Milano, Piacenza, Rovereto (Trento), Guanzate (Como), con un centro di ricerca e

sviluppo frese (che rappresenta il punto di riferimento a livello mondiale) a Rovereto».

A Milano ci sono il centro tecnologico di produttività, allestito con macchinari hi-tech per le lavorazioni della meccanica di precisione, mentre il centro training è attrezzato con le più moderne tecnologie multimediali e il magazzino di oltre 4 mila metri quadrati per i tubi e i "consumabili di saldatura" è un punto di riferimento a livello europeo.

«Un altro dei motivi per cui siamo stati aperti in agosto - aggiunge Federica Dal Toso, Human resources manager di Sandvik Italia - è perché, spesso e volentieri, in un'economia sempre più industrializzata, alle strutture italiane viene chiesto di supportare anche le altre filiali estere e di collaborare a livello sovranazionale. Ovviamente lavoriamo a scartamento ridotto e utilizziamo anche parecchio il telelavoro».

Oggi le aziende sono prudenti, lavorano con il *just in time*, o comunque tengono il magazzino molto leggero: «Il mercato richiede quantitativi unitari minori rispetto al passato - spiega Dal Toso - pertanto anche la

L'identikit

SANDVIK	
Rag.Soc.	Sandvik Italia Spa
Sede	Milano
Anno	1950
Settore	Meccanica
Dipendenti	740
Fatt.annuo	370 milioni
Export	30%



programmazione produttiva risente di lotti più piccoli e orizzonti temporali inferiori. In sostanza, sarebbe veramente pericoloso chiudere tutta l'azienda per quattro settimane, come si faceva fino a non molti anni fa».

Problemi nel gestire la situazione a livello sindacale? «Abbiamo dovuto fare un accordo sulla flessibilità - conclude Dal Toso -, che ha richiesto la collaborazione di tutti. Anche perché, complicazione nella complicazione, può capitare che negli stessi stabilimenti ci sia magari una linea per la quale si prevede la cassa integrazione e un'altra che, invece, è costretta a fare gli straordinari in seguito alle variazioni della domanda, ormai difficilmente prevedibile».

Decisamente una bella soddisfazione - e risolve il morale - sentirsi dire, almeno qualche volta, che anche le multinazionali riescono a lavorare nel nostro Paese.

«E proprio perché lavoriamo molto con gli stranieri - racconta Cominoli - abbiamo dovuto imparare anche a essere "on duty" anche in pieno agosto. In nessun Paese del mondo, infatti, si fanno tante vacanze come in Italia. E noi dobbiamo sempre essere pronti a soddisfare le richieste che ci provengono, per esempio, dalla clientela del Nord Europa».

L'azienda a pochi chilometri da Bologna si autodefinisce un'organizzazione che fa «meccanica d'autore». La società è relativamente giovane, essendo stata fondata nel 1955. Oggi Varvel sviluppa riduttori e variatori per applicazioni fisse di piccola e media potenza.

Oltre alla classica produzione su catalogo, «studiamo, progettiamo e realizziamo - precisa il direttore generale del gruppo bolognese - prodotti e applicazioni specifiche su richiesta della nostra clientela, dell'utilizzatore finale o del mercato in generale per molti settori come alimentare, automazione, energetico, edile, logistico, agricoltura. Inoltre curiamo anche molto l'ambiente, un aspetto che ci consente di essere apprezzati in Nord Europa: abbiamo recentemente posizionato un impianto fotovoltaico sulle coperture dei nostri capannoni, siamo socialmente responsabili (certificati

BOLOGNA

Alla Varvel di Crespellano hanno superato il tipico distretto industriale sul modello "cluster" imparando a "fare network". La controprova? Se chiedete al direttore generale Mauro Cominoli il numero dei dipendenti, la risposta è «meno di novanta». Se però si scava un po' si scopre che in effetti, considerando le altre aziende controllate (e la rete d'impresa recentemente costituita) si superano tranquillamente i 150 addetti.

Un elemento che dice lunga sul reale aspetto dimensionale delle aziende chiave per il made in Italy.

Il gruppo realizza all'estero il 60% di un business annuo che si aggira sui 30 milioni di euro: «E proprio perché lavoriamo molto con gli stranieri - racconta Cominoli - abbiamo dovuto imparare anche a essere "on duty" anche in pieno agosto. In nessun Paese del mondo, infatti, si fanno tante vacanze come in Italia. E noi dobbiamo sempre essere pronti a soddisfare le richieste che ci provengono, per esempio, dalla clientela del Nord Europa».

L'azienda a pochi chilometri da Bologna si autodefinisce un'organizzazione che fa «meccanica d'autore». La società è relativamente giovane, essendo stata fondata nel 1955. Oggi Varvel sviluppa riduttori e variatori per applicazioni fisse di piccola e media potenza.

Oltre alla classica produzione su catalogo, «studiamo, progettiamo e realizziamo - precisa il direttore generale del gruppo bolognese - prodotti e applicazioni specifiche su richiesta della nostra clientela, dell'utilizzatore finale o del mercato in generale per molti settori come alimentare, automazione, energetico, edile, logistico, agricoltura. Inoltre curiamo anche molto l'ambiente, un aspetto che ci consente di essere apprezzati in Nord Europa: abbiamo recentemente posizionato un impianto fotovoltaico sulle coperture dei nostri capannoni, siamo socialmente responsabili (certificati

Uni 9001 e 14001)». A Bologna fanno anche borse di studio per giovani ingegneri e finanziano un master. Ma, soprattutto, i «nostri clienti stranieri - conclude Cominoli - ci riconoscono un pregio, quello di essere affidabili nei tempi di consegna e nelle specifiche per gli organi di trasmissione, operando con modularità (che abbate i costi e per questo veniamo riconosciuti dal mercato come molto competitivi), flessibilità, soluzioni personalizzate, ricerca, innovazione di processo e prodotto, un accurato servizio pre e post-vendita, oggi molto apprezzato dai committenti». Anche sul versante hi-tech a Crespellano risultano aggiornati. I riduttori vengono infatti costruiti in sei grandezze utilizzando sia i sistemi di pressofusione in alluminio sia la vecchia "ghisa grigia".

F. V.
(ha collaborato Odette Paesano)

L'identikit

GRUPPO VARVEL	
Rag.Soc.	Varvel Spa
Sede	Crespellano
Anno	1955
Settore	Meccanica
Dipendenti	87
Fatt.annuo	30 milioni
Export	60%



Al lavoro per gli stranieri d'alto bordo. Sei su dieci sono prenotate da americani e giapponesi in ferie

La maiolica d'autore strega il turista

Odette Paesano

«Tra i nostri clienti abbiamo anche l'attrice Tina Turner e il musicista Quincy Jones. E pure Lucio Dalla veniva spesso a trovarci. Siamo aperti in agosto per non perdere nemmeno un affare», esordisce Giovanna Solimene, erede dell'azienda di famiglia fondata nel 1955. Appena arrivi a Vietri sul Mare (costiera amalfitana), la prima struttura che noti è una grande costruzione di maioliche. L'edificio può sembrare un museo, ma in realtà è una fra le più importanti aziende di ceramica campane: «È stata progettata dall'architetto Paolo Soleri (leo-

ne d'oro alla carriera vinto alla Mostra internazionale di architettura di Venezia)» dice Giovanna, spiegando che l'allora giovane architetto alla ricerca di lavoro fu aiutato da «mio padre Vincenzo che gli propose di progettare l'azienda unendo appunto architettura e ceramica». Ha radici lontane questo business. Data almeno cinque secoli la tradizione della ceramica vietrese. Il primo boom arrivò negli anni venti: ad d'Amalfi c'è stato il cosiddetto "periodo tedesco": «In quel periodo i primi viaggiatori provenienti dalla Germania - continua Solimene - diedero linfa alla lavorazione

L'identikit

SOLIMENE	
Rag.Soc.	Solimene Srl
Sede	Vietri sul mare
Anno	1955
Settore	Ceramiche
Dipendenti	30
Fatt.annuo	2 milioni
Export	60%



della ceramica e, attraverso la storica fabbrica Marcs Malameron, iniziaron l'esportazione del nostro artigianato. Nel dopoguerra è stata la volta dei buyers. In tal modo, grazie soprattutto ai turisti (americani prima e giapponesi poi) che alloggiavano nei più importanti alberghi di Positano, abbiamo cominciato l'export pure noi».

E adesso alla Solimene hanno lavorato anche a Ferragosto, perché è «proprio d'estate - conclude Giovanna - che, grazie ai flussi turistici abbiamo i picchi di prenotazione. Restano quindi aperti il magazzino per le spedizioni, il front office, tutta la distribuzione e una parte della manifattura per soddisfare le richieste di qualche nostro cliente».

red cell
€ **6,90**

IL MURETTO

(ALASSIO)

Quest'estate, ti aspetta un tour tra le città più noir d'Italia.

Il Sole 24 ORE presenta "Noir Italia": una selezione dei migliori gialli italiani.

Un commissario taciturno e amante della buona cucina piemontese: sarà lui a farti da guida attraverso uno dei casi più coinvolgenti della letteratura noir. Esplora la misteriosa Allassio dipinta da Cristina Rava: pagina dopo pagina, scoprirai che ogni città può nascondere una doppia anima.

8

www.ilssole24ore.com/noiritalia

Ottava tappa, l'Allassio di Rava. In edicola a soli 6,90€.