

Venti di cambiamento

78°

Una nuova era per il produttore benchmark di macchinari per lo stampaggio

Un'azienda storica, la Carlo Salvi di Garlate, con un percorso imprenditoriale dinamico, pregno di punti di svolta e di nuove sfide, e concentrata su un presente progettuale, naturalmente proiettato verso un promettente futuro. Ma facciamo un passo indietro. Carlo Salvi, leader nel settore delle macchine per la produzione di fastener, forte di un'impareggiabile gamma di soluzioni per lo stampaggio a freddo, di elevata produzione e alta precisione, per applicazioni nel campo aeronautico, automobilistico, elettronico e industriale, venne fondata nel 1939 da Carlo Salvi ed Eufemia Garlaschi, che la gestirono con successo sino al 1992. Il management passò quindi a Sergio Ziotti, che conferì all'impresa un'impronta meno padronale e più manageria-

le. La gestione di Ziotti durò sino al 1 aprile 2016, quando la società venne rilevata dal gruppo svizzero Hatebur. "La proprietaria dell'intero gruppo è Claudine Hatebur de Calderon, ma la direzione operativa dell'impresa è equamente ripartita tra quattro amministratori delegati, svizzeri e italiani: Johannes Thomas Christoffel, Thomas Hiltmann, Marco Pizzi e Germano Pandiani. La svolta verso questo passaggio di proprietà è avvenuta serenamente e oculatamente, nel segno della continuità industriale e produttiva. Hatebur ha creduto nell'investimento in Italia, inglobando un brand di successo, riconosciuto su scala internazionale per qualità, durezza e performance dei suoi macchinari e che consente al gruppo svizzero di completare la propria offerta

produttiva". Carlo Salvi, tra le prime dieci industrie al mondo in questo comparto in termini tecnologici e qualitativi, dopo la crisi del 2009, dal 2011 ha ricominciato a crescere, aumentando considerevolmente la propria quota di export, come racconta Marco Pizzi: "Le esportazioni oggi coprono il 92% del giro d'affari, soprattutto verso gli Usa che è il nostro primo mercato di sbocco. Esportiamo in tutto il mondo, ma ci stiamo concentrando molto sulla Cina, area geografica sempre promettente. Nel 2015 siamo cresciuti del 35%. L'operazione con Hatebur ha consolidato la nostra capacità produttiva e nel 2016 il turnover ha superato i 25 milioni di euro. Il 2017 sarà un anno di evoluzione, con un trend medio di crescita del 20% e un portafoglio ordini che già copre il primo semestre del 2018". L'impresa di Garlate, che ha altre tre sedi commerciali - una a Toledo, Ohio, una a Guangzhou, Cina, e una a Telford, Uk - negli ultimi anni ha assunto personale, passando da 45 a 100 dipendenti in Italia. Ma quali sono i punti di forza dell'azienda lecchese? "Rispetto ad alcuni competitor vantiamo un parco clienti molto ampio. È nostra politica aziendale non appoggiarci su un paio di big clients, ma alternare gruppi internazionali a piccole aziende sparse in tutto il mondo, le cui speciali esigenze rappresentano per noi sfide differenti e un incentivo allo sviluppo continuo dei macchinari. La diversificazione dei clienti e dei mercati porta innovazione e ci consente di affinare il nostro naturale istinto all'anticipazione, all'essere un passo più avanti. Nostro obiettivo è offrire soluzioni tecnologicamente avanzate a mercati in evoluzione". Non per nulla Carlo Salvi investe circa il 15% in Ricerca e Sviluppo e l'intera produzione avviene in Italia: "Già con la precedente gestione, l'impresa, alla tradizionale gamma ha aggiunto ulteriori servizi, come lo studio di personalizzazioni che possano fornire valore aggiunto ai clienti, oppure lo sviluppo di tecnologie nel settore aerospaziale, con l'integra-

zione di sistemi a induzione cosicché ci siamo trasformati nella prima scelta in assoluto per il settore aerospace", sottolinea Pizzi. Carlo Salvi negli anni si è altresì discostata dalla filosofia "monoprodotto": se in passato era nota in tutto il mondo per le sue macchine a una matrice e due punzoni, oggi è rinomata soprattutto per le sue stampatrici progressive, tanto che il fatturato è generato per il 60% da quest'ultime, per il 20% dalle macchine a una matrice e due punzoni e per il 20% da quelle a una matrice e 4

punzoni. "Non dimentichiamo infine che la Carlo Salvi è organizzata per fornire alla clientela un servizio completo: dalla progettazione dei macchinari alla costruzione, dall'assemblaggio all'impiantistica elettrica, dalla progettazione dei software al collaudo finale e all'assistenza post vendita. Ecco perché i nostri clienti sono estremamente fidelizzati e possiamo vantare collaborazioni che durano da generazioni" puntualizza l'a.d. Carlo Salvi guarda al futuro con ottimismo e determinazione come spiega, con-

cludendo, Marco Pizzi: "Rispetto a Hatebur, la nostra azienda ha autonomia gestionale e la collaborazione con il management svizzero è eccellente. Puntiamo a un'integrazione a 360 gradi con Hatebur in termini progettuali, di R&S e di politiche di vendita. Siamo consci di aver inaugurato un nuovo capitolo nello storico percorso di quest'azienda: dopo l'acquisizione, abbiamo creato una realtà ancora più forte in termini di gamma produttiva e di valore sul mercato e siamo pronti a esplorare nuovi orizzonti".



Da sx Germano Pandiani con Marco Pizzi