

Manipolazione senza confini

DI ANTONELLA PELLEGRINI

Puntando sull'innovazione e migliorando ancor più il servizio, Gimatic ha affrontato e cercato di superare questo periodo di recessione. Dalla nuova e funzionale sede di Brescia, l'azienda si affaccia ai mercati esteri più esigenti con una gamma altamente sofisticata di prodotti e soluzioni per la manipolazione, senza trascurare il mercato italiano. Giuseppe Bellandi, uno dei tre titolari, e Marco Brodini, sales manager, ci raccontano dell'azienda, indicando quali sono le prospettive future

La manipolazione è il nostro settore d'elezione: questa frase, tratta dal sito internet di Gimatic, ben identifica il core business dell'azienda, che a partire dagli anni 90 ha scelto di focalizzarsi sulla produzione di manipolatori pick and place, pinze, attuatori rotanti e lineari. Una scelta che si è rivelata vincente, e che anno dopo anno ha portato a una crescita continua e costante, con l'acquisizione di importanti fette di mercato. E per soddisfare le esigenze produttive, così come per continuare a operare in un ambiente efficiente e funzionale, si è reso necessario il trasferimento

in una sede più moderna. Gimatic è infatti da un anno in una nuova struttura, sempre a Brescia, posta nelle immediate vicinanze dell'autostrada. Questa bella storia di successi, però, ha dovuto affrontare la crisi globale. "Dopo anni particolarmente floridi, la battuta d'arresto è arrivato con questo periodo di congiuntura negativa", spiega Giuseppe Bellandi, uno dei tre titolari dell'azienda. "Abbiamo registrato un andamento positivo per tutto il 2008 e abbiamo iniziato a risentire della crisi solo dopo il primo trimestre del 2009. Da lì in poi, anche le nostre consociate hanno sperimentato una situa-

zione molto preoccupante. Allo stato attuale, però, il quadro globale sembra notevolmente migliorato. Abbiamo iniziato a recuperare le perdite dei primi sei mesi dello scorso anno e, contrariamente ai primi nove mesi del 2009, vi sono buoni segnali di ripresa". La crisi è stata affrontata puntando sull'innovazione di prodotto, che è sempre stato un caposaldo per l'azienda bresciana, insieme a un modo di operare ben collaudato dove nulla è lasciato al caso. "Per l'anno prossimo le nostre previsioni sono all'insegna dell'ottimismo, grazie ai nuovi prodotti che abbiamo recentemente sviluppato, ma an-

che alla qualità dei servizi che siamo in grado di offrire, - prosegue Bellandi -. Mi riferisco in particolare a un magazzino sempre fornito, che soddisfa anche le tempistiche più esasperate. E, nonostante la crisi, abbiamo voluto incentivare il servizio spedizioni passando da cadenze settimanali a giornaliere, proprio per agevolare tutti coloro che hanno delle necessità di lavorazioni improvvisate e immediate”.

LA NUOVA SEDE

Inaugurata da un anno circa, nella nuova e funzionale sede di Gimatic sono numerose le innovazioni apportate: 6 magazzini verticali alti 11 metri, dove vengono stoccati i prodotti finiti e i componenti. I sei magazzini sono interfacciati tra loro da un software che rende molto più veloce il prelievo dei prodotti. Con una superficie di 5.000 m² contro i 2.000 della vecchia sede, l'ampliamento della sede ha permesso il potenziamento del reparto assemblaggio con l'inse-

Marco Brodini è direttore commerciale di Gimatic.

Handling with no boundaries

Back in the 1990s Gimatic decided to concentrate on manufacturing pick-and-place manipulators, grippers, rotary units and linear actuators. It was a decision that proved to be a great success, and something that, year after year, has enabled the company to go from strength to strength, gaining major slices of the market along the way. So as to be able to keep up with production requirements, and continue to work in an efficient and functional environment, the company had to move to a more up-to-date site. Inaugurated a year later, a lot of innovation went into the new site: 6 vertical warehouses that are 11 metres high, where the finished products and components are stored. With a surface area of 5,000 sqm against the 2,000 of the old site, the expansion of the plant meant that it was possible to step up the assembly department by introducing new work stations, where the products are assembled then tried and tested. This great success story, however, was also affected by the global crisis. "After a particularly prosperous period, things finally came to a halt as a result of this rather difficult and negative situation. We witnessed a positive trend throughout the whole of 2008 - explained Giuseppe Bellandi, one of the company's three owners - but only started to notice the effects of the crisis after the first quarter of 2009. From then on our associates have had to face up to a very worrying situation. As things stand today, however, the situation would seem to have improved a great deal. We have managed to claw back the losses we made in the first six months of last year and, unlike the first nine months of 2009, when everything was at a standstill and there seemed to be no light at the end of the tunnel, there are now good signs of a recovery".

rimento di nuove postazioni di lavoro, dove vengono assemblati, testati, collaudati i prodotti. “Abbiamo portato in Gimatic il reparto taglio dei profili di alluminio, che servono a costruire le guide a ricircolo di sfere, e che prima era distaccato in un altro capannone, - spiega Marco Brodini, sales manager di Gimatic -. Questo ci ha permesso di essere più veloci e flessibili nell'assemblaggio di guide. Avendo più spazio disponibile, abbiamo potuto fare una sala showroom, dove i clienti possono vedere tutti i nostri prodotti e dove noi facciamo formazione tecnica ai distributori e ai clienti. Oltre alla vasta gamma di prodotti standard, sono a disposizione della clientela anche prodotti speciali”. All'interno dell'azienda viene realizzato il progetto, la prototipazione, l'assemblaggio e il collaudo di ciascun componente. “Il resto viene eseguito da contoterzisti tutti appartenenti alla

nostra area geografica. Per una precisa scelta aziendale non abbiamo voluto delocalizzare alcuna produzione nei Paesi a basso costo. E questo per garantire sempre un elevato livello di qualità. Vogliamo avere tutto sotto controllo”. A gennaio 2009 è stata costituita la Gimatrade Brescia, che si è unita alle tre già presenti sul territorio nazionale e le due all'estero. Una società completamente dedicata alla distribuzione dei prodotti Gimatic. “Sono nostri distributori - spiega Brodini - ovvero società del gruppo che vendono in esclusiva i nostri prodotti, dallo speciale allo standard, ma il loro plus è quello di offrire una consulenza tecnica. Fondamentale è poi l'attività di formazione: I nostri sono componenti sofisticati, pregiati che bisogna saper utilizzare. Per questo teniamo corsi sia presso la nostra sede sia all'esterno”. Nonostante in molte grosse aziende stiano chiudendo





■ *Il reparto di assemblaggio.*

i battenti ai reparti formazione, la didattica in Gimatic sembra funzionare bene. “È un tipo di formazione molto tecnica dove si analizzano altre che le peculiarità e gli eventuali limiti dei prodotti, anche nozioni di meccanica ed elettronica. - spiega Marco Brodini - in quanto i nostri prodotti sono utilizzati per costruire sistemi di manipolazione, che richiedono una certa competenza tecnica e una didattica mirata”.

PROIETTATI NEL FUTURO

Al totale delle vendite contribuiscono prodotti a marchio Gimatic e prodotti ceduti a conto terzi ad alcuni tra i colossi della pneumatica. Circa il 75% della produzione è destinato al mercato estero: USA e Germania sono i principali mercati seguiti da Spagna, Francia, Turchia, oltre ai Paesi dell'Est. “I nostri prodotti sono inconfondibili per le peculiarità tecnologiche e l'originalità del design e sono particolarmente apprezzati all'estero”, sottolinea con orgoglio Bellandi. “Stiamo crescendo anche negli Stati Uniti, pur vendendo in euro, dove lavoriamo mediante un distributore. In Germania, per esempio, stiamo guadagnando quote di mercato, grazie al servizio che sia-

mo in grado di offrire: tempestività nelle consegne, personalizzazione del prodotto. Lì ha giocato a nostro favore il fatto che i nostri concorrenti sono piuttosto rigidi, la nostra forza, invece, l'elasticità. Nonostante la crisi, in Germania abbiamo incrementato il fatturato del 35%”. Molto interessante per Gimatic anche il mercato cinese. “In questo mercato siamo impegnati nella vendita di prodotti sofisticati e di qualità. È un mercato che ci ha dato molta soddisfazione anche se non siamo scesi a compromessi sui prezzi”. Vediamo quali sono le ultime tendenze e verso quali obiettivi è indirizzato il reparto R&S: “Siamo sempre proiettati verso il futuro, abbiamo prodotto e realizzato idee sempre innovative nel settore facendone un punto di vanto”, sottolinea Bellandi. “Un esempio? Siamo stati i primi ad effettuare l'ossidazione dura delle pinze, poi siamo stati seguiti dai nostri competitor”. Questo il passato. E il futuro? “Alcuni produttori di componentistica si stanno muovendo verso il sistema elettrico - spiega Bellandi - che risulta essere più performante rispetto a quello pneumatico, questo ultimo anche più penalizzato sull'elettrome-

canico soprattutto per quanto riguarda il consumo energetico. Anche per noi questa sarà la tendenza futura. Ma ci distingue dai nostri competitor il fatto che noi vogliamo sviluppare al nostro interno i componenti elettrici. In questa ottica, stiamo sviluppando dei nuovi attuatori elettrici, che saranno più modulari ma soprattutto più economici. Saranno attuatori con dei prezzi inferiori del 40 - 50% rispetto a quanto offre il mercato. Un altro settore che sta andando molto bene, sempre in Germania, ma che nel nostro Paese ancora non è stato recepito riguarda l'automazione nello stampaggio della materie plastiche: sistemi di presa e manipolazione per robot destinati allo stampaggio della plastica. È un ambito dalle enormi potenzialità e del quale prevediamo un grande sviluppo. Talvolta le grandi aziende non hanno voglia di investire, di rimettersi in gioco. Noi, invece, siamo sempre alla ricerca della soluzione più efficace, ma anche e soprattutto a un prezzo notevolmente inferiore. E questa attitudine, associata a un discorso di qualità spinta, rimane la chiave al successo”.

readerservice.it - Gimatic n.13