

DI LUCA ROSSI



La ricetta del successo

Da realtà di carattere poco più che regionale, Sinteco oggi è una delle aziende di riferimento in Europa nel settore. Merito di una attenta politica che ha come capisaldi l'innovazione e la valorizzazione delle risorse umane, ma anche la sinergia con le altre aziende del Gruppo Bucci. A SdA ne parla l'ing. Stefano Giacomelli, general manager di Sinteco

La storia di Sinteco nasce nel 1984 dalla passione per il futuro e dal desiderio di creare innovazione. Dai primi passi del marchio fino alla realtà articolata di oggi, questo istinto non solo non è cambiato ma ne è diventato uno dei valori fondamentali". Stefano Giacomelli, general manager di Sinteco, ci accoglie con queste parole nell'azienda di Longarone. L'ingegnere non tralascia subito di evidenziare come siano le persone stesse il

vero valore aggiunto di una realtà come questa. "In Sinteco amiamo investire nelle persone, nella loro crescita professionale e valorizzare le loro competenze nel rispetto degli individui e dei valori aziendali - sottolinea con convinzione il manager -. Riconosciamo il valore del lavoro". Oggi, Sinteco è ritenuta una delle realtà più importanti in Europa nel settore dell'assemblaggio e dell'automazione industriale, anche merito del fatto di essere entrata a far parte del Gruppo Bucci.

SINERGIA COL GRUPPO BUCCI

Nel 2003 il Gruppo Bucci ha acquisito la maggioranza azionaria di Sinteco e negli ultimi due anni ha completato il processo assumendo anche la restante quota di minoranza. Questa operazione ha visto le dimissioni del precedente amministratore delegato e la nomina di Stefano Giacomelli alla guida dell'azienda di Longarone: "Venendo da una esperienza di tecnico puro nell'ambito delle macchine utensili, accettando questa nomina ho voluto

dare un cambio alla mia vita professionale”.

Da una realtà di carattere poco più che regionale, con il Gruppo Bucci Sinteco ha potuto affacciarsi in modo strutturato sul mercato estero. La presenza, all'interno del Gruppo Bucci, di filiali in Germania, Francia, Spagna, Estremo Oriente, Sud America e Stati Uniti per la distribuzione dei prodotti Iemca e Giuliani ha permesso a Sinteco di avere a disposizione le strutture anche solo per un appoggio logistico. “Abbiamo cominciato a vendere macchinari abbastanza importanti nell'ambito dell'automotive - ripercorre Giacomelli -: uno è andato in Canada e un altro in Francia”. Fin da subito si è instaurata una sinergia, soprattutto tra Giuliani e Sinteco: la prima costruisce macchine utensili e alla seconda compete tutta la parte di assemblaggio, preassemblaggio o post assemblaggio. Le sinergie sono state messe in campo anche con Iemca, integrando i loro caricatori per barre su alcune macchine prodotte da Sinteco. Altre collaborazioni sono state messe in atto con Vire, altra

A recipe for success

From not much more than a regional concern, Sinteco has gone on to become one of today's points of reference within the industry in Europe. This was made possible thanks not only to a carefully chosen policy whose mainstays are innovation and improved human resources, but also to the synergy it has with other companies within the Bucci Group. “Sinteco was set up back in 1984 as the result of a passion for the future and the desire to innovate. From the brand's first tentative steps right up until the articulated company that it is today, this instinct has never changed but it has become one of its fundamental values” explained Stefano Giacomelli, Sinteco's General Manager. These days, the company is considered to be one of the most important concerns in Europe within the assembling and industrial automation industry, also thanks to the fact that it is part of the Bucci Group, which, in 2003 became the major shareholder and, over the last two years, completed the process by taking over the remaining shares. The fact that the Bucci group has branches in Germany, France, Spain, the Far East, South America and the United States which are responsible for distributing Iemca and Giuliani products means that Sinteco has various structures at its disposal and the possibility to broaden its horizons. “Sinteco does not have a specific reference market, nor does it focus on a preponderant sector, but it is operative in many different circles - explained Stefano Giacomelli -. It was a strategic choice which has always characterised Sinteco, especially in the last three years of business”. In 2008 Sinteco bought a number of systems earmarked for the automotive and electro-technical industries enabling it to bring the year to a close with excellent results”. Sinteco recently made a firm stand on the medical market, a process that took quite some time, after fifteen years of R&D and spending about ten years in pharmaceutical circles.



Stefano Giacomelli, general manager di Sinteco.

azienda del Gruppo che opera nel settore degli impianti per confezionamento.

Le maggiori affinità Sinteco le ha con Dauma, azienda produttrice di impianti per assemblaggio e macchine utensili, entrata da poco nel Gruppo. “Dauma è e rimarrà un'identità separata - spiega con chiarezza il general manager - anche i campi di indirizzo saranno complementari e si creeranno delle sinergie virtuose”. Dauma si muove su un livello diverso rispetto a quello di Sinteco, in una fascia di mercato più aggressiva. Dal punto di vista tecnico ci sarà comunque sinergia”.

I MERCATI DI RIFERIMENTO

“Sinteco non ha un mercato specifico di riferimento, non si concentra su un settore preponderante, ma si muove in tanti ambiti - spiega Stefa-

no Giacomelli -. È una scelta strategica che ha sempre caratterizzato la Sinteco, specialmente negli ultimi tre anni di attività”. Nel 2008 Sinteco ha acquisito impianti importanti nell'automotive e nel settore elettromeccanico, concludendone la realizzazione nello stesso anno con ottimi risultati. Nel 2009 il numero di commesse aperte è stato ben oltre le previsioni, grazie a clienti fidelizzati con ampie vedute sul futuro e puntando in maniera decisa su nuovi ambiti quali il medicale e il farmaceutico. Tutto questo ha permesso all'azienda di raggiungere degli ottimi risultati economici in un anno in generale da dimenticare. Il 2010 è una continuazione del 2009 sia in termini di strategia che di incremento del fatturato. Con la fine di quest'anno prevediamo di raggiungere il miglior risultato di sempre”.

Accanto ai clienti di grosse dimensioni, ci sono anche quelli di piccole dimensioni, con le cui soluzioni Sinteco ha aiutati a crescere, a incunarsi nel mercato con un prodotto di qualità.

“Il mercato adesso tende a richiedere macchine con interfacce semplici, ma nello stesso tempo sufficientemente sofisticate, che garantiscano facilità d’uso, facilità nell’essere dislocabili da un sito produttivo all’altro. Per non parlare della necessità che con una macchina si possano gestire sempre più codici, anche diversi fra loro, con processi di setup sempre più veloci - tratteggia Giacomelli -. Aziende come Sinteco hanno la capacità di mutuare esperienze: lavorare un giorno su un impianto di assemblaggio di una elettrovalvola, l’altro su quello di un componente automotive e l’altro ancora su quello di un ac-

cessorio per l’emodialisi permette la possibilità di avere una visione di insieme e di proporre soluzioni innovative in altri ambiti”.

In base agli ordinativi, il 70% della produzione di Sinteco è destinata al mercato domestico e il restante 30% è dovuta all’export. In riferimento alla destinazione delle macchine realizzate, invece, la metà della produzione Sinteco è destinata al mercato italiano e l’altra metà a quello estero.

IL SETTORE MEDICALE

Ultimamente Sinteco è entrata in modo deciso nel mercato del medicale. Un percorso maturato lentamente nel corso del tempo, dopo un quinquennio di R&D e circa una decina di anni di produzione nell’ambito farmaceutico. Nel 2002, in Sinteco è nata la divisione Hospital Automation come gruppo di persone dedica-

te alle automazioni ospedaliere. Permettere alle farmacie degli ospedali di trattare un farmaco con alta qualità, permettere al farmacista di sapere quale farmaco ha somministrato, in quale momento e a chi, verificare eventualmente le diverse interazioni tra le diverse tipologie di farmaci: tutto questo passa attraverso l’automazione.

Sinteco ha creato il primo prototipo di una macchina che fondamentalmente prende i farmaci così come sono distribuiti dalle Case farmaceutiche e li taglia in singole dosi. Una macchina di packaging prepara le singole dosi in sacchetti, su ogni sacchetto sono raccolte tutte le singole informazioni che riguardano quella dose di farmaco che verrà consegnata poi al paziente. Queste monodosi vengono stoccate in sistemi modulari e vengono associate ad un paziente quando la prescrizione automatizzata arriva in farmacia. “L’evoluzione del prodotto ha portato a rendere flessibile il sistema di stoccaggio, composto da moduli che possono essere aggiunti in diversi step temporali, e quindi adattare la capacità della linea alle capacità dell’ospedale - spiega Marco D’Inca responsabile della divisione Hospital di Sinteco -. È così



Particolare di un impianto recentemente realizzato da Sinteco.

Un impianto Sinteco destinato all’ambito elettromeccanico.



possibile adattare le dimensioni e le capacità della nostra linea in funzione dei cambiamenti che possono esserci nell'ospedale". Questo ha portato ad ulteriori sviluppi, permettendo di avere un sistema a rete. "I primi sistemi, anche quelli della concorrenza, erano sistemi a catena: ogni anello aveva un anello che lo precedeva e uno che lo seguiva - continua l'ing. Marco D'Inca -. Noi abbiamo creato un sistema a rete, questo significa che se un componente della nostra linea si guasta comunque abbiamo un percorso che ci permette di unire il farmacista al paziente. Questo vuol dire che abbiamo dei sistemi ad alta continuità". Ultimissima evoluzione del sistema è lo sviluppo di piccole automazioni, definite 'armadi

R&D NEL CUORE DEL CADORE

Compie quasi un anno il MultiPhysicsLab. Era il 19 dicembre dello scorso anno quando a Vallesella di Cadore, in provincia di Belluno, è stata inaugurata la sede del laboratorio di ricerca progettato e realizzato dalla Comunità Montana del Centro Cadore e dato in gestione ad una associazione temporanea di imprese composta da dieci aziende che hanno scommesso sul fare innovazione tecnologica e creare reti di conoscenza in questo territorio. Sinteco è una di queste dieci aziende che ha creduto in questa iniziativa nella quale sono stati investiti 2 milioni e 500 mila euro. "MultiPhysicsLab è una sorta di azienda trasversale - indica



Giacomelli - che da un lato offre un servizio di R&D per quelle aziende che ne hanno bisogno e dall'altro ha visto confluire qui i nostri reparti di R&D". Ultimamente il laboratorio sta lavorando su progetti cofinanziati, oltre ad avere anche lavori commissionati da altre aziende private per sviluppare applicazioni e progetti ancora in stato embrionale ma con idee di business ben definite

sia in ambito medicale sia elettronico. In MultiPhysicsLab lavorano già una decina tra laureati in fisica e professori universitari. "Sul versante occupazionale MultiPhysicsLab si propone di offrire ai giovani l'opportunità di vivere in Cadore - spiega Giacomelli - e sviluppare qui un'iniziativa imprenditoriale garantendo loro il supporto necessario in termini di strumenti, competenze e relazioni internazionali".



di reparto', dove l'operazione di associare fisicamente il sacchetto al paziente viene fatta direttamente in reparto. Questo è utile dove la variazione delle prescrizioni sono abbastanza ampie durante la giornata. In questo armadio sono caricati i farmaci ed un robot è incaricato alla singolarizzazione di ciascuna dose di farmaco; tramite il software di sistema viene verificato che la dose prescritta per il tal paziente sia corretta, quindi il ro-

bot raggruppa tutte le eventuali prescrizioni per quel paziente e le consegna. "In questo modo abbiamo una tracciabilità completa", sottolinea Marco D'Inca.

Altra iniziativa che è partita circa quattro anni fa riguarda la tracciabilità nella fase pre-analitica. "Stiamo sviluppando un sistema che permette di avere la tracciabilità di tutto quello che avviene prima che il paziente si sottoponga al prelievo del sangue, dal mo-

mento in cui si arriva in ospedale e la nostra ricetta viene scritta a mano dall'operatore - entra nel dettaglio -. A questo punto la macchina che abbiamo progettato si fa carico di quello che succede: prepara un kit con tutte le provette di quel paziente, con il suo nome, sceglie esattamente le provette che servono per gli esami e chiude questo kit". Questo kit verrà poi aperto in fase di prelievo. Questa procedura garantisce che per quello specifico paziente si abbiano esattamente le provette che vengono richieste e vi sia anche la sicurezza che non ci siano scambi tra una provetta e l'altra. Qual è il filo conduttore di tutto questo? "Permettere a una struttura ospedaliera di avere dei sistemi di tracciabilità e di qualità.

La fase pre-analitica e della distribuzione dei farmaci sono due operazioni cruciali oggi negli ospedali - conclude Marco D'Inca -. Operiamo nel campo della gestione del rischio. Siamo in due al mondo che facciamo macchine in questo senso".