

Mezzo secolo nella finitura

di Antonella Pellegrini

Nozze d'oro per Officine Meccaniche San Giorgio, che festeggia cinquanta anni di attività. Insieme a Enzo Dell'Orto, presidente dell'azienda, ripercorriamo questo mezzo secolo di storia, un percorso lungo che si caratterizza non solo per correttezza e serietà operativa, ma anche per lungimiranza e chiarezza negli obiettivi da raggiungere

È sempre più raro festeggiare mezzo secolo di attività, soprattutto quando si tratta di aziende familiari, che rappresentano per molti aspetti l'eccellenza di quel 'saper fare' tutto italiano. Un esempio di questo modo di fare impresa è rappresentato dalla Officine Meccaniche San Giorgio, che ha da subito capito l'importanza di ottenere finiture sempre migliori. Da qui sono nati impianti di granigliatura più efficienti e affidabili, che sono stati apprezzati inizialmente a livello locale, poi sul territorio italiano, per poi affacciarsi oltre confine. OMSG è infatti un'azienda orientata alle esportazioni, guidata sin dalla sua fondazione dalla stessa famiglia. Oggi, con Enzo Dell'Orto presidente dell'azienda, si celebrano cinquanta anni di attività: un momento di festa per tutti coloro che hanno contribuito a questo successo, che impone però di guardare al passato, ricordando chi ha gettato le basi di solidità ed efficienza che ancora contraddistinguono il modo di operare dell'azienda. Tutto ciò, sempre proiettati al futuro, come si addice a un'impresa moderna, volta all'innovazione.

Presidente, sono poche le aziende che hanno raggiunto il prestigioso traguardo dei cinquant'anni di attività. Come si appresta OMSG a festeggiare questa ricorrenza?

"Ovviamente le 'nozze d'oro' dell'azienda vanno festeggiate in modo adeguato.

Stiamo organizzando un importante ricevimento: inviteremo clienti, dipendenti di oggi e di ieri, fornitori istituzionali in una lo-

cation sul lago Maggiore, che dista da noi pochi chilometri. Ripercorreremo insieme i momenti più belli e significativi di questo cinquantennio. Ovviamente io potrò portare, come diretta testimonianza, solo una parte di questo periodo, ma fortunatamente abbiamo molti dipendenti, alcuni ormai pensionati, che possono fungere da memoria storica. Uno dei punti di forza della OMSG è sempre stata la fidelizzazione del proprio personale: negli ultimi cinque anni sono andati in pensione il vecchio capo officina e la responsabile dell'ufficio commerciale, che lavoravano in azienda rispettivamente dal 1966 e dal 1968".



Quali sono le tappe più significative di questo mezzo secolo di attività?

“Tante sono le tappe e i momenti da ricordare. Nel 1961, anno della fondazione, l'azienda realizzava macchinari per la fonderia, un settore molto fiorente nella nostra zona, ma quasi subito ha intrapreso la via delle sabbiatrici e granigliatrici a turbina. L'anno successivo, Vincenzo Dell'Orto, mio padre, entra a far parte dell'organico della OMSG, chiamato da uno zio socio dell'azienda. Nel giro di un anno, il carattere deciso e irruente di mio padre l'ha portato a rilevare tutte le quote della società, seppur con gravi sacrifici finanziari. Mio padre è sempre stato un precursore delle tendenze e il suo modo di gestire l'azienda, soprattutto dal punto di vista contabile e finanziario (data anche la sua militanza in banca), gli ha permesso di creare una struttura solida ed efficiente negli anni.

Quello stesso anno viene realizzata la prima granigliatrice a Tappeto Rampante, vero cavallo di battaglia della nostra azienda negli anni 60 e 70. Il successo fu clamoroso: tanti clienti, soprattutto le fonderie e gli stampatori di acciaio e ottone della zona di Brescia e di Varese o dell'Alto Verghante ordinavano addirittura le macchine al telefono, spinti dallo spirito di emulazione verso il proprio concorrente che aveva acquistato una granigliatrice a Tappeto Rampante OMSG, che permetteva cicli di lavoro estremamente più brevi rispetto al normale buratto allora ancora molto in voga. Nei primi anni 80 viene realizzata la prima granigliatrice a rulliera, che diventerà, a breve, una delle più importanti produzioni per la OMSG. Va poi segnalata l'apertura del secondo stabilimento a Dairago e l'apertura della nostra filiale a Stoccarda, la OMSG Deutschland”.

Nel 2002, dopo la prematura scomparsa di suo padre, si è ritrovato giovanissimo nel ruolo di presidente della società ad affrontare responsabilità gravose, per se stesso, per l'azienda e per tutti i dipendenti...

“Sicuramente, la maggiore difficoltà per un ragazzo di venticinque anni catapultato in un ruolo di questa responsabilità è il cambiare, nel più breve tempo possibile, il suo modo di pensare e di ragionare. Il doversi confrontare continuamente con persone di esperienza illimitata e di una certa età anagrafica, ti obbliga ad una maturazione repentina. Ogni tanto, per scherzare, ma con una sottile autoironia, dico che negli ultimi dieci anni sono invecchiato di cinquanta!”

In questi ultimi anni tutti i settori hanno dovuto affrontare la crisi globale. A suo parere qual è lo scenario attuale per il mondo della finitura?

“Purtroppo si intravede, nei prossimi anni, soprattutto per le aziende che non avranno puntato su innovazione tecnologica dei prodotti, stabilità finanziaria ed efficienza di produzione, un lento declino a discapito dei concorrenti dei Paesi emergenti.

Infatti, i veri mercati oggi, come è ormai sulla bocca di tutti, sono i Paesi del BRIC. Va però sottolineato che affacciarsi a questi Paesi non è facile se non si dispone di una struttura produttiva delocalizzata, oppure, per poter battere la concorrenza locale che propone prezzi invicibili, è necessario proporre un'altissima qualità di pro-



Alcune immagini storiche, come l'officina negli anni 70 e i primi modelli della macchina Tappeto Rampante.



dotto a prezzi comunque competitivi. E per fare ciò è necessaria un'organizzazione interna perfettamente efficiente. Come detto, a questa va aggiunta un'oculata gestione dei costi e della finanza aziendale, che permette di far fronte a crisi improvvise, mancati pagamenti dei clienti e soprattutto a investimenti di tipo commerciale e tecnico”.

Quali sono le contromisure che l'azienda ha adottato per rispondere in maniera reattiva alle fluttuazioni del mercato?

“ Abbiamo stabilito con i fornitori istituzionali dei criteri ben precisi di approvvigionamento e soprattutto utilizzando, nei momenti di picchi positivi, personale esterno, di piccole aziende artigiane che abbiamo potuto valutare, nel corso degli anni, come ottimi partner, estremamente professionali.

Con il calo del lavoro abbiamo quindi potuto contrarre la richiesta di personale esterno salvaguardando i costi aziendali.

Seconda cosa, abbiamo concentrato la nostra attenzione sempre più verso i mercati esteri

Da anni destiniamo gran parte della nostra produzione verso Russia, Repubblica Ceca, Romania, Medio Oriente e Nord dell'Africa”.

Per la maggior parte degli analisti questo dovrebbe essere il momento della ripresa. Quali sono le strategie commerciali che avete messo in atto per affrontarla? E, dopo la crisi, è in qualche modo cambiato il vostro approccio agli investimenti?

“Quest'anno dovremmo partire con diverse nuove iniziative che sono ancora allo stato embrionale. Posso comunque anticipare che si tratta

di filiali commerciali in Europa e filiali produttive in Paesi extra europei, per servire quei mercati che difficilmente potremmo seguire direttamente dall'Italia.

Per quanto riguarda il nostro approccio agli investimenti, noi siamo una realtà che in genere non necessita di grossi investimenti in macchinari, per cui la nostra attenzione si concentra esclusivamente verso l'acquisto di programmi software all'avanguardia sia per la parte tecnica che commerciale e produttiva, che ci permettano di ridurre al minimo inutili sprechi di tempo e che possano rendere il più fluido possibile il lavoro e le intercomunicazioni tra i reparti”.

OMSG è da sempre un'azienda orientata all'export. Questa attitudine vi ha aiutati a superare la crisi?

“Come dicevo, l'attitudine a esportare è stata sempre un nostro punto di forza. Senza trascurare il mercato locale, mio padre da tempo aveva percepito che le aziende, per rimanere competitive dovevano approcciare con sempre maggiore efficienza i mercati esteri.

Oggi, con oltre 500 impianti installati tramite la nostra filiale OMSG Deutschland, siamo probabilmente l'azienda non tedesca che ha venduto più granigliatrici in Germania.

Ogni anno realizziamo circa 120-140 impianti: se dall'Italia e dall'Europa cala la domanda, è fondamentale cercare nuovi mercati che ti permettano di mantenere quel livello di vendite.

Per questo motivo, negli ultimi mesi siamo riusciti a vendere impianti in Paesi dove non avevamo mai venduto come Angola, Albania, Trinidad & Tobago ed Ecuador”.



In senso orario, le sedi della OMSG: a Villa Cortese, in Germania e lo stabilimento di Dairago.



Nato a Legnano il 26 novembre 1976, Enzo Dell'Orto a soli vent'anni entra a far parte dell'organico della OMSG, partendo dalla 'gavetta':



magazziniere, premontaggi, ufficio tecnico. Dell'Orto ha sempre lavorato con il padre nell'azienda familiare, interrompendo la collaborazione solo per alcuni periodi di studio a Londra. Nel 1999 viene nominato responsabile di qualità aziendale, figura che non esisteva sino ad allora. Sotto la sua gestione viene rivista, soprattutto in alcuni settori, la filosofia di lavoro e i risultati positivi si riscontrano ancora oggi, tanto che già nel 2000 l'azienda viene certificata ISO 9001. A ottobre del 2002, dopo la prematura scomparsa del padre, subentra al ruolo di presidente della società. Enzo Dell'Orto ha fatto parte del Consiglio direttivo dell' UCIF - Unione costruttori impianti di finitura. Con altre aziende nel settore della finitura, ha creato nel 2004 il Viax Consorzio Export, con l'obiettivo di allargare il business verso i Paesi dell'Est europeo.

Lo scorso anno, durante il periodo più nero, è proseguita l'attività di R&S? Se sì, quali sono gli ultimi sviluppi tecnologici? Vi sono nuovi prodotti da presentare per meglio affrontare le sfide del mercato?

"È soprattutto nei periodi di crisi che bisogna investire! Quando il lavoro viaggia 'a regime' non si ha mai il tempo di migliorare e sviluppare nuovi prodotti e nuovi impianti.

Negli ultimi dodici mesi abbiamo progettato due nuovi modelli di turbine centrifughe con motore direttamente accoppiato, sviluppato il parco delle macchine per la lavorazione del filo metallico in continuo ed in matassa, proseguito nello studio di impianti combinati di granigliatura e sabbiatura automatica, con asservimento di robot o impianti da inserire in linee complete di sabbiatura e granigliatura. Sono quasi una decina gli impianti prototipo che abbiamo messo a punto negli ultimi 18 mesi".

Quali sono i settori su cui puntate?

"Attualmente il settore della carpenteria me-

tallica (macchine agricole, macchine movimento terra, cantieri navali, strutture per edilizia, gru, ecc.) è quello che sta dando i risultati più soddisfacenti. Soprattutto perché si tratta di impianti molto complessi, da inserire in linee automatiche di granigliatura-vernicatura, dove ci vuole parecchia esperienza e un elevato contenuto tecnologico. In questo caso riusciamo a proporre al cliente un impianto molto competitivo, tagliando fuori un certo tipo di concorrenza, meno qualificata, che può proporre solo un prezzo di vendita molto basso".

Su quali principi vi sentite diversi rispetto alla concorrenza? Ci racconta come è organizzata la vostra produzione?

"Da anni OMSG ha puntato sulla qualità, sull'affidabilità e sul servizio post vendita come punti di forza aziendali. Non è raro il caso di clienti che comprano granigliatrici più economiche rispetto alle nostre, salvo poi ricredersi, dopo pochi mesi di utilizzo, quando vedono che la macchina non resiste alle usure della graniglia metallica, e si ritrovano a dover investire pesantemente in pezzi di ricambio, con fermi macchina, blocchi della produzione, ecc. Come servizio post-vendita, invece, abbiamo centri di distribuzione e di assistenza praticamente in ogni nazione europea, e in molte extra europee; un magazzino ricambi di gran lunga più fornito rispetto a tutta la concorrenza ci permette di ridurre al minimo i tempi di approvvigionamento per i nostri clienti. È un servizio che costa, ovviamente, ma che trova riscontri importanti presso la nostra clientela sia italiana che estera".

Come vede il mercato italiano nel prossimo futuro?

"Purtroppo non sono molto ottimista e vedo il mercato italiano sempre più in difficoltà. Quello che una volta era il nostro punto di forza, ovvero l'azienda piccola e padronale, sinonimo di flessibilità associata alla creatività tutta italiana, ora con un mercato globalizzato potrebbe essere un limite.

Dobbiamo metterci nell'ordine delle idee che il mercato è stato stravolto nel giro di un paio di decenni e solo chi riesce a stare dietro ai ritmi massacranti, che il lavoro di oggi ci obbliga a fare, potrà sopravvivere. Ma ci vuole efficienza, altrimenti tutti gli sforzi saranno vani.