



Il futuro è adesso

Compie quest'anno i cinquant'anni di attività la Gioria, di Lonate Pozzolo (VA) che vanta una presenza di livello nel mercato nazionale e internazionale delle rettificatrici cilindriche e che è una delle pochissime aziende in Italia a costruire macchine utensili e ad avere una fonderia. In occasione della ricorrenza abbiamo rivolto alcune domande a Dario Gioria, presidente e titolare della società



di Daniele Pascucci



Quest'anno Gioria S.p.A. festeggia i cinquant'anni di attività, una tappa davvero importante per l'azienda di Lonate Pozzolo (VA) che vanta una presenza di livello nel mercato nazionale e internazionale delle rettificatrici cilindriche. Il programma di produzione è estremamente ampio e include rettificatrici cilindriche per esterni o interni: convenzionali a tavola mobile in versione idraulica o CNC e rettificatrici a testa porta mola mobile a CNC, vera peculiarità e segno distintivo dell'azienda. Alla produzione di macchine utensili si affianca quella di fonderia di ghise comuni e speciali che fu l'attività che dette inizio all'intrapresa; in questi cinquant'anni sono state prodotte ghise di qualità, servendo i settori produttivi più diversi, dalla macchina utensile alla macchina di misura, dall'industria grafica al settore eolico per citarne solo alcuni. In occasione della ricorrenza abbiamo rivolto alcune domande a Dario Gioria, presidente e titolare dell'azienda.

Presidente, lei ha cinquant'anni proprio come l'azienda che porta il suo nome, un altro elemento che testimonia della storia pienamente familiare di questa realtà produttiva...

"In effetti la storia della mia famiglia è la storia dell'azienda, a partire dal 1962, anno

della mia nascita e anno in cui mio padre Angelo, in collaborazione con suo fratello Virginio, dette avvio alle attività con la realizzazione della fonderia di ghisa. Il papà è scomparso nel 1996 e oggi a essere operativi siamo io e mia sorella Elena, oltre a nostro cugino Fabio che si occupa della parte tecnica e di progettazione”.

Quali sono state, per sommi capi, le tappe che hanno segnato l'evolversi dell'azienda?

“A metà degli anni 70 mio padre ebbe l'opportunità di poter rilevare un'azienda di Magnago, un paese confinante con Lonate Pozzolo, la Corema, che produceva macchine utensili idrauliche destinate essenzialmente ai terzisti: si aprì così una strada anche in quel settore che portò nuovi clienti e sinergie con l'attività di fonderia. All'inizio degli anni 80 si verificò un altro fatto fondamentale: un cliente, intuì le nostre potenzialità imprenditoriali, ci spronò a realizzare una macchina a controllo numerico. Le macchine che avevamo rilevato arrivavano fino a 1.000 chili come pezzo lavorabile e noi ci buttammo nella produzione di una rettificatrice che lavorava pezzi di sette metri fino a un peso di 15 t. Fu quello uno snodo fondamentale per sviluppare di conseguenza il concetto di macchine a mola mobile. Alla fine dei 90 acquistammo appieno la capacità di fornire alla clientela soluzioni estremamente personalizzate di qualsiasi taglia. Da allora la nostra corsa tecnologica non si è mai arrestata”.

Non è così consueto trovare ancora una fonderia in attività che non sia di quelle enormi legate a grandi impianti automatizzati e su larga scala...

“In effetti siamo fra i pochi in Italia ad avere una fonderia con forni a cubilotto - che richiedono più manodopera rispetto a quelle basate su tecniche

differenti - ma abbiamo voluto mantenere questo sistema per due motivi: innanzitutto la ghisa che si produce è di qualità superiore, in secondo luogo il nostro modo di produrre ci consente di confezionare un prodotto perfettamente su misura rispetto alle specifiche dei nostri clienti. Questi ultimi sono tutti italiani, per la maggior parte operanti nel settore macchine utensili; poi c'è una quota di produzione che facciamo per le nostre macchine (saremo in due in tutta Italia a costruire macchine utensili e ad avere la fonderia). Il fatto di avere la fonderia è un'importante sinergia per noi perché ci permette maggiore flessibilità, ci dà la possibilità di seguire il cliente con la massima attenzione e di poter modificare all'occorrenza le macchine senza perdere troppo tempo nella progettazione e nella modellazione. I clienti vanno dal costruttore di macchine per pellame o per marmo a quello di macchine per la stampa, ma la parte del leone la fanno i costruttori di macchine utensili: essenzialmente consegniamo loro basamenti e anche componenti”.

Il lavoro della fonderia è sempre uguale a se stesso oppure si sta evolvendo?

“Alla base, i procedimenti usati in fonderia sono più o meno gli stessi degli anni passati. Sono cresciuti gli strumenti per ridurre la fatica e c'è stata una grande evoluzione a livello ambientale, più sicurezza e maggior attenzione alla salute degli operatori ma essenzialmente come si colava una volta si cola ancora adesso: ho ancora tantissimi appunti di mio padre a cui faccio ancora riferimento quando c'è qualcosa da mettere a punto. Anche il mercato della fonderia è particolare in quanto si svolge prevalentemente a livello zonale: tutto avviene in un'area che va dai 100 ai 250 km di distanza dal nostro stabilimento. Quello che stiamo sviluppando invece è il servizio al cliente: cerchiamo di conse-



Per i 50 anni di attività di Gioria sono stati premiati i dipendenti con più di 25 anni di servizio.



Il reparto montaggio della meccanica in Gioria nei primi anni 80.



A sinistra, fusione in buca di un pezzo da venticinque tonnellate. Sopra, i forni durante una delle prime fusioni fatte in Gioria negli anni 60.

La prima macchina a CNC con mola mobile costruita in Gioria.



gnare infatti dei prodotti finiti, quindi oltre alla fusione facciamo operazioni di fresatura, alesatura e rettifica. Questo modo di lavorare ci sta dando molte soddisfazioni sul mercato e ci permette di essere ancora più vicini alle specifiche problematiche degli utilizzatori in tutti i campi”.

Quali gli sviluppi invece nell’area delle macchine utensili?

“Qui la grande evoluzione c’è stata nell’ultimo decennio, la tecnologia ha fatto passi da gigante soprattutto per quanto riguarda la velocità delle macchine che hanno raggiunto livelli altissimi di sofisticazione e capacità sempre più spinte; abbiamo investito molto nella progettazione e nel software portando il valore aggiunto a livello esponenziale. La globalizzazione ha imposto nuove esigenze e nuove concezioni lavorative estendendo a tutto il mondo il raggio di azione per la vendita delle nostre soluzioni. Devo dire però che pur avendo raggiunto su alcuni modelli altissimi livelli di innovazione, permane una certa richiesta di macchine idrauliche molto semplici. Rimangono da noi anche certe ‘buone abitudini’ come ad esempio la raschiatura a mano”.

In che percentuali sono suddivise come volume di lavoro le due attività della Gioria?

“Nella ripartizione fra le due aree abbiamo assistito a uno spostamento che negli ultimi anni ha portato a una inversione della suddivisione fra le attività: prima le operazioni di fonderia costituivano il 60% circa contro il 40% della meccanica, oggi invece quest’ultima branca prende circa

il 70% e la fonderia il restante 30%. La cosa si spiega col fatto che i clienti della fonderia, per ragioni naturali di mercato si sono ridotti e per contro abbiamo sviluppato nuove tecnologie e tipologie di macchine che ci hanno aperto molti mercati di sbocco. Contro la fonderia c’è stata anche più concorrenza dall’estero mentre per quanto riguarda le rettificatrici ci siamo avvalsi dell’alto livello di specializzazione che abbiamo raggiunto per governare meglio la situazione”.

Quali sono le principali sfide a cui dovete fare fronte nel mercato di oggi?

“Per quanto riguarda la fonderia dobbiamo affrontare la concorrenza di Cina e Corea che trovano facile terreno sui grandi numeri e di conseguenza verso clienti che hanno grandissime possibilità. Se invece parliamo di numeri più limitati o di pezzi singoli, allora lì ci sentiamo un po’ più forti e puntiamo tutto sulla qualità che è l’unica arma per noi strategica. Come già detto, siamo impegnati anche nella sfida a fornire al cliente un prodotto sempre più finito: se prima prendeva da noi la fusione e poi la portava qua e là per le finiture, oggi c’è la possibilità di ritirare da noi un manufatto rifinito, verniciato e pronto per il montaggio: possiamo essere l’unico referente, da quando nasce il getto a quando si monta il pezzo in macchina”.

E per quanto riguarda l’area meccanica?

“La sfida è collaborare col cliente per risolvergli i problemi, dargli una macchina che faccia, sempre all’interno della rettifica, diverse operazioni in una logica multitasking, in pratica un centro di rettifici-

Dario Gioria, presidente e titolare della società omonima, è nato a Gallarate, in provincia di Varese, il 27 maggio del 1962, quindi nello stesso anno in cui venne avviata l'attività aziendale. Ha frequentato il liceo e ha conseguito il diploma di maturità scientifica. Dopo aver frequentato i corsi di studio della facoltà di Giurisprudenza all'Università Statale di Milano ha prestato servizio militare nel reparto alpini di Merano. Ha fatto il suo ingresso in azienda nel 1987. Ha iniziato, come si suol dire, dalla gavetta, prima nel reparto fonderia con mansioni di gestione dei forni poi nel reparto meccanica come magazziniere. Dopo la morte del padre, nel 1996, ha preso le redini dell'azienda insieme con la sorella Elena.

Gioria è sposato ed è padre di due figli:

Alessandro, di 11 anni, e Martina, di 10 anni.

Attualmente Dario Gioria è anche presidente Univa del Gruppo merceologico Siderurgico e Fonderie.



catura strutturato però su dimensioni medio-grandi (con pezzi da lavorare di cinque o sei metri) perché per le piccole dimensioni il problema è stato già affrontato da tanti altri costruttori. Abbiamo fatto anche macchine con due teste o tre teste che lavorano contemporaneamente il pezzo costituito da due o tre materiali diversi oppure con tre teste dotate di mole diverse per altrettante differenti lavorazioni".

Non vi sentite mai un po' impotenti di fronte al fenomeno della globalizzazione?

"In realtà no, non abbiamo bisogno di realizzare grandissimi numeri, il mondo è grande e, se non è oggi sarà domani, l'occasione per vendere capita sempre, perché siamo sicuri di quello che facciamo. Per noi le problematiche sono due: trovare le persone giuste nei singoli Paesi che sappiano trasferire al cliente quello che siamo in grado di fare e poi riuscire a dare un alto livello di assistenza post vendita. Avere una macchina ferma presso un cliente nel centro dell'India può essere preoccupante se non ho la possibilità di intervenire tempestiva-

mente per risolvere problemi magari banali che lo tengono fermo. In Europa nel giro di 12-24 ore interveniamo direttamente noi, nelle Americhe siamo coperti, l'India è coperta, qualche volta è il territorio cinese a metterci un po' in difficoltà con la sua vastità. C'è da dire però che certi tipi di macchine raramente vengono vendute isolate e spesso fanno parte di un pacchetto più complessivo, capita così che ci appoggiamo a qualche altro costruttore per garantire assistenza. Aggiungo che nell'area meccanica l'export rappresenta per noi l'80% del venduto".

Come se li immagina i prossimi cinquant'anni della sua azienda?

"Per la fonderia il futuro lo immagino abbastanza simile a quello che è la realtà oggi, magari si apporteranno delle migliorie ma si fonderà ancora come fondeva mio padre, rimarrà la stessa cura nel lavoro, la stessa dedizione a capire pienamente i problemi del cliente e a risolverli. L'esperienza degli uomini sarà importante anche per il settore della meccanica dove potranno esserci anche ulteriori innovazioni che porteranno a macchine più sofisticate ma credo che rimarrà centrale l'approccio alla specializzazione e alla professionalità ai massimi livelli".

Parlare del futuro significa parlare dei giovani: come convincerli a fare il vostro lavoro?

"La nostra fortuna è stata riuscire a tramandare le vaste capacità e professionalità di cui disponiamo: i vecchi hanno saputo insegnare bene ai giovani; in fonderia l'età media dei nostri lavoratori è di circa quarant'anni. Ai ragazzi direi che lavorare in una fonderia come la nostra è un po' un'arte: al mattino non hai niente e alla sera hai di fronte a te un qualcosa di concreto realizzato, potremmo dire, con le tue mani, un lavoro che ha qualcosa in comune con la scultura. Per il settore delle macchine utensili punterei a evidenziare la possibilità di viaggiare e conoscere culture diverse che è una cosa che capita spesso ai nostri tecnici, e sottolineerei la grande presenza di tecnologie avanzate all'interno dei nostri prodotti. Un po' diverso è il discorso che farei a un figlio che volesse intraprendere la carriera del padre: gli direi di portare avanti l'azienda solo se sentisse dentro di sé una grande passione per questo lavoro, sono tali e tante le difficoltà nel fare l'imprenditore in questo settore che lo scoraggiamento è sempre in agguato...può farcela solo chi sa cogliere, appieno, nel profondo, il sapore delle rare ma grandi soddisfazioni che si raccolgono".