

Nuovo approccio e forti investimenti per guardare ancora al futuro

L'OBIETTIVO È CHIARO E SI RIASSUME IN UNA SOLA PAROLA: CRESCITA. NEGLI ULTIMI MESI SARONNI HA INVESTITO IN MANIERA DECISA SULL'IMMAGINE AZIENDALE E SU UN NUOVO APPROCCIO NON PIÙ SOLO "TECHNICAL ORIENTED". NE ABBIAMO PARLATO CON ROBERTO CRESPI, DIRETTORE COMMERCIALE E MARKETING DELLA SOCIETÀ DI BORGIO TICINO.

Sono passati quasi 70 anni dalla realizzazione del primo impianto marchiato Saronni, società del novarese specializzata in macchine e impianti per il settore dello stampaggio e della lavorazione della lamiera da coil. Molti i successi raccolti negli anni dall'azienda (guidata oggi dall'ing. Andrea Saronni nipote del fondatore) che, ad oggi, può vantare oltre 4000 linee installate nel mondo, 500 clienti e un organico di oltre 50 dipendenti più un'ampia schiera di freelance. Una realtà che ha saputo ritagliarsi una posizione di prestigio nel mondo automotive, settore nel quale ci sono clienti con ben 30 linee installate, tutte "made in Borgo Ticino". Nonostante i traguardi raggiunti, l'azienda sta continuando il suo percorso di innovazione e dallo scorso anno ha dato il via a un processo di restyling del marchio e dell'immagine dei propri impianti e macchinari ma anche e soprattutto dell'azienda. La sede storica di Borgo Ticino sta infatti subendo un "face lift" importante con nuovi spazi, una nuova area lounge per accogliere i clienti con un approccio più fresco, più idoneo ai nuovi modi di fare business, dove gli aspetti tecnici sono fondamentali ma... anche "l'atmosfera" può fare la differenza. «Saronni è da sempre riconosciuta per il suo approccio "Technical Oriented", grazie a soluzioni sempre all'avanguardia e innovative - afferma Roberto Crespi, direttore commerciale e marketing di Saronni - questo stile è sempre stato premiante ma ora è venuto il momento di aggiungere anche una parte "emozionale" che possa rinforzare ulteriormente i legami con i clienti acquisiti ma, a maggior ragione, con chi entra per la prima volta in contatto con noi. Del resto per ogni trattativa c'è almeno una visita in azienda da parte del cliente. Per questo abbiamo pensato che accoglierli in una sede luminosa, spaziosa e, perché no, anche rilassante, possa comunque dare valore al rapporto che si viene a creare». Ovviamente la trasformazione in corso avrà un impatto importante anche per chi in Saronni ci lavora tutti i giorni. È una strada impegnativa quindi quella intrapresa da Saronni che però vede nelle "sfide" l'essenza del suo DNA e che è proiettata con un nuovo spirito verso il futuro.

Nuovi trend e nuove sfide

Durante la nostra visita in Saronni abbiamo chiesto a Roberto Crespi di raccontarci quali sono i trend tecnologici e quindi le sfide che l'azienda sta incontrando nelle varie parti del mondo. «Il mondo automotive, nostra principale fonte di ordini, ci richiede sempre più linee di lavorazione per materiali altoresistenziali, alluminio e lamierino magnetico, quest'ultimo in fortissima crescita. Il trend appena delineato è guidato da un lato dalla richiesta di alleggerimento dei veicoli e dall'altro dal forte e crescente sviluppo della mobilità elettrica e

dell'elettrificazione in generale. basti infatti pensare che fino a non molti anni fa un'automobile contava più o meno 4 motori elettrici, oggi, in una vettura di medio livello, ne sono installati anche più di trenta. Ecco che allora le nostre linee, siano esse di alimentazione, di taglio, goffatura, tranciatura fine o punzonatura devono essere in grado di lavorare un ampio range di materiali appartenenti a queste famiglie. L'impostazione di base delle linee non è in sé stravolgente, la sfida consiste nell'inserire al loro interno quelle "chicche" tecnologiche che possono fare la differenza, incrementandone la produttività, la facilità di programmazione ma soprattutto la flessibilità». Per Saronni il rapporto con il cliente non si esaurisce con la fornitura di un prodotto all'avanguardia ma mira a massimizzare la customer satisfaction a ogni livello, compreso il servizio post-vendita che, per l'azienda di Borgo Ticino si concretizza in un team di 25 persone costantemente impegnato in attività di installazione e manutenzione. «Il nostro personale tecnico altamente preparato e motivato - afferma Crespi - è costantemente impegnato sul campo, spesso presso clienti esteri». Tuttavia, la richiesta da parte dei clienti è talmente elevata che spesso Saronni è costretta ad appoggiarsi anche a una rete di collaboratori esterni in vari Paesi e, anche in questo caso, l'azienda ha saputo trasformare un potenziale problema in un punto di forza: «Particolarmente apprezzato per molti clienti - sostiene Crespi - è la possibilità di fornire assistenza agli operatori locali direttamente nella loro lingua nativa», questo



Linea di lavorazione dell'alluminio: processare tale materiale comporta notevoli difficoltà in particolare il problema dello slittamento che è stato risolto da Saronni impiegando rulli di tessuto non tessuto.

è il motivo per il quale Saronni ha stretto accordi con società specializzate, specialmente in Cina, che sono in grado di effettuare operazioni sulle linee con elevata professionalità ed efficienza, sempre supportati e coordinati da tecnici Saronni. Quando possibile invece l'azienda si affida a collaboratori "consolidati" come il caso di un ex dipendente che, trasferitosi in Centro America, ha aperto un centro di assistenza in grado di servire tutto il continente Sudamericano facendo affidamento su collaboratori locali.

Un 2019 sulla cresta dell'onda

Soffermandosi sull'andamento economico, come viene spontaneo immaginare, il mercato è trainato dai costruttori di presse che negli ultimi anni hanno fatto segnare numeri da record e vedono un 2019 già colmo di lavoro con commesse che si protrarranno anche per il 2020. La natura del prodotto di Saronni vede l'azienda a stretto contatto con tali soggetti che solitamente, almeno quando il committente finale richiede soluzioni turnkey, rivestono il ruolo di capicommissa. Importante sottolineare come l'approccio "Technical Oriented" traspaia anche in questi casi dove l'azienda di Borgo Ticino mette a disposizione il proprio know-how e la propria esperienza configurandosi sì come fornitore di tecnologie di asseveramento ma anche come consulente di spicco nella proposta di linee complete ad alta tecnologia in grado di supportare le stringenti specifiche imposte dai player del settore automotive. Un altro trend di carattere commerciale, ci informa Crespi, consiste in un nuovo modo di negoziare che si sta sempre più consolidando in diverse parti del mondo. In sostanza, vengono portate avanti con lo stesso interlocutore trattative per numeri importanti di macchine (ovviamente si parla di macchine e sistemi non troppo complessi) per le quali viene fissato un prezzo e poi l'azienda procede con ordini e consegne dilazionati nel tempo. «Una dinamica nuova - afferma Saronni - che ci permette di avere un carico di lavoro costante ed è quindi vantaggiosa anche per noi, non solo dal punto di vista del fatturato».



FARE CENTRO CON LE RISORSE UMANE

L'ammodernamento di Saronni coinvolge anche il cuore pulsante dell'azienda ovvero le risorse umane. Tutte i dipendenti già dallo scorso anno sono stati coinvolti in momenti di "Team Building". «È stata una bellissima esperienza – afferma Crespi – ci siamo tutti messi in gioco e la cosa è servita per entrare più in confidenza tra di noi e per appianare vecchie tensioni che normalmente esistono in qualsiasi realtà aziendale». La prima attività proposta è stata una gara a squadre di tiro con l'arco; l'idea si è rivelata edificante al punto che l'azienda si è avvalsa del supporto di specialisti al fine di pianificare altre iniziative simili nel corso dell'anno. «Con orgoglio possiamo dire di aver notato che l'attività ha "centrato l'obiettivo" – dichiara Crespi – miglioramenti evidenti in termini di produttività e di affiatamento tra i dipendenti sono arrivati fin da subito».



Linea di alimentazione con ansa dotata di sistema di caricamento automatico coil.

Alla costante ricerca di soluzioni "outside the box"

Nonostante esista un "catalogo" delle soluzioni Saronni costantemente aggiornato, gli impianti offerti sono sempre studiati *ad hoc* per ogni cliente. Per questo nella sede di Borgo Ticino lavorano ben venti tecnici progettisti che si occupano della progettazione meccanica, idraulica e del software di controllo di tutti i sistemi. «Ulteriori risorse verranno inserite in ufficio tecnico nel breve futuro proprio perché questa fase rappresenta il valore aggiunto delle nostre proposte - afferma Crespi, che così continua - del resto, non esiste una linea uguale all'altra, in ognuna il mix di tecnologie è diverso. Spesso i clienti ci fanno richieste che al momento risultano molto complicate da esaudire ma, alla fine, sono queste le commesse che ci stimolano maggiormente, che ci stressano ma che ci permettono di mantenere alto il nostro livello e di alzarlo sempre di più andando alla ricerca di soluzioni "sconosciute" che, una volta testate, introduciamo con successo nei nostri macchinari e che diventano poi un must che tutti ci richiedono». Un esempio emblematico è la possibilità di inserire nelle linee di lavorazione dell'alluminio uno speciale kit di rulli in tessuto non

tessuto che elimina lo "slittamento" del materiale, un problema non da poco e che spesso è fonte di criticità importanti e di rallentamenti dannosi. Altro tema di fondamentale importanza per i nostri tecnici è la gestione degli spessori soprattutto in fase di raddrizzatura. Anche l'impiego degli acciai altoresistenziali, fondamentali, in virtù dei loro elevati carichi di snervamento, nella costruzione di componenti strutturali per il settore automotive (che possono così, a parità di prestazioni, risultare più sottili e quindi leggeri) pone non indifferenti sfide progettuali agli ingegneri di Saronni. Tali materiali richiedono infatti particolari accorgimenti sia nella fase di caricamento del coil sull'aspo, per il quale si vede necessaria la presenza di dispositivi di sicurezza studiati *ad hoc*, e soluzioni specifiche per mantenere la planarità del nastro in fase di spianatura. E sono molte altre le criticità tecniche risolte da Saronni tramite lo sviluppo di soluzioni apposite, alcune sono già state presentate sulle pagine di questa rivista e altre le racconteremo in futuro. Quel che è certo è che Saronni non ha ancora raggiunto il traguardo anzi, è sul trampolino di lancio per altri importanti successi.

* RIPRODUZIONE RISERVATA



PRESS BRAKES

Hydraulic,
Hybrid & Electric



ITALIAN TECHNOLOGY INNOVATION
BEST EUROPEAN COMPONENTS
BIG PRODUCTIVITY CAPACITY



www.lagmachinery.net



Via Cal Croci Nord, 10/B
31050 Veduggio (TV) | IT
T. +39 0423 492 144
info@lagmetalmachinery.com

Contatto per l'Italia:
Adelino Gasparini
T. +39 0423 492 144 | M. +39 335 265218

Lamiera
fieramilano

15 - 18 / 05 / 2019