

Gerardi rappresenta un modello di sviluppo per tutte le Pmi del settore meccanico, che abbiamo voluto confermare attraverso la testimonianza del suo General Manager, Ivano Gerardi Jr



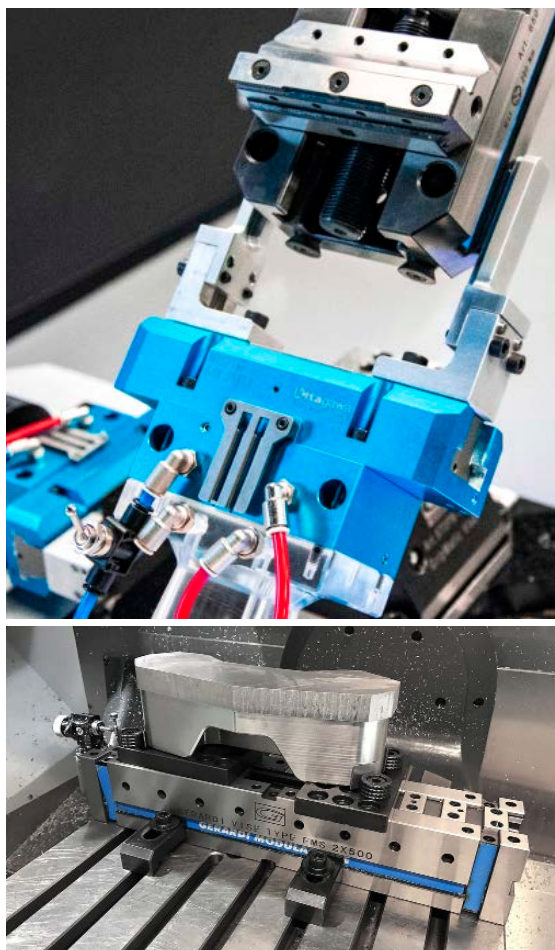
INVESTIMENTI E MARKETING PER CRESCERE NEL MONDO

Michele Rossi

Leader sui mercati internazionali, la Gerardi di Lonate Pozzolo da 50 anni consolida la sua presenza nei Paesi industrializzati e in via di sviluppo, proponendo sistemi di serraggio e portautensili per fresatura, foratura e finitura. Dalle soluzioni "Basic" a quelle di altissima qualità o personalizzate, tutte le morse sono realizzate attraverso una ricerca e sviluppo costanti, attività peraltro condotta su tutta la produzione in modo da potere soddisfare esigenze diverse e nuove in un disegno unitario di differenziazione competitiva. Del resto, Gerardi investe circa il 10% del fatturato totale per questa attività.

Un successo legato alla lungimiranza della visione societaria

Cresciuta fisiologicamente attraverso oculature scelte ispirate al miglioramento continuo, la re-



In apertura
Duodux Mandrino
autocentrante a doppia
guida

A lato in senso orario:

Ivano Gerardi Jr,
General Manager di
Gerardi Spa

Kitagawa gripper con
ganasce speciali per il
cambio automatico della
morsa

Morsa FMS con ganasce
oscillanti e puntali Grip

cente realizzazione del nuovo stabilimento 2018 in ottica industria 4.0, ha dato alla Società una forte accelerazione in termini di una capacità produttiva adeguata per adattarsi flessibilmente e rapidamente alle necessità del mercato.

Il sistema FMS con 50 pallet ivi installato è in grado di produrre cubi porta pezzo standard e personalizzati per centri di lavoro orizzontali ma anche nuove gamme di prodotti, come componenti per teste angolari, motorizzati, morse e altro ancora.

Un sistema che ha consentito alla Gerardi di ottenere flussi di lavoro continuamente controllati e ad elevata affidabilità.

Da sempre gli investimenti materiali, in particolare quelli recentemente legati all'Industria 4.0, sono legati a doppio filo a una grande sensibilità e acutezza di marketing, sempre impegnato nella ricerca di occupare nuove nicchie di mercato, nel fiutare sbocchi non appena nuovi segnali si manifestano e nell'indicare gli indirizzi più consoni alle strategie aziendali. Infine il

servizio: una attività ampia che comprende tutto quanto ruota attorno al core produttivo e gestionale, comprese attività e competenze umane per attività specifiche.

Una attività verso il cliente che supporta in tempi minimi le esigenze e problematiche dei molti distributori sparsi per il mondo. In definitiva, Gerardi rappresenta un modello di sviluppo di una piccola azienda, diventata media grazie a lungimiranza di strategie meditate e mai avventuristiche, a sviluppi coerentemente ampliati, a prassi vincenti di conduzione.

Un modello di sviluppo per tutte le Pmi del settore meccanico, che abbiamo voluto confermare attraverso la testimonianza del suo CEO dr. Ivano Gerardi Jr.

Dalla sua posizione di CEO di una azienda presente nel mondo come valuta il nostro sistema manifatturiero?

Come parte del sistema manifatturiero, la nostra valutazione è positiva: i nostri ordini e il

fatturato sono in crescita e la liquidità è buona. Del resto, la domanda stimolata dagli incentivi finanziari e fiscali è forte e ha innescato una dinamica espansiva molto importante. Sempre per quanto ci riguarda, nel 2022 possiamo ritenere che il classico rapporto italiano delle macchina /meccanica 70%estero/30% mercato interno, per noi potrebbe diventare 65%/35% perché la domanda interna è sostenuta e la stiamo curando con interesse.

Avere un mercato interno forte, consente di avere confronti molto costruttivi grazie anche alla comune mentalità, di lavorare meglio in termini di soluzioni specifiche, personalizzazioni, feed back e nuovi sviluppi.

Del resto, in un'epoca nella quale si richiedono soluzioni chiavi in mano e quanto meno personalizzazioni, tutti i grandi costruttori internazionali hanno un mercato interno forte. Per quanto riguarda le generalità delle nostre PMI, si tratta di un sistema sempre invidiato in tutta Europa per la sua flessibilità, qualità e capacità di tro-

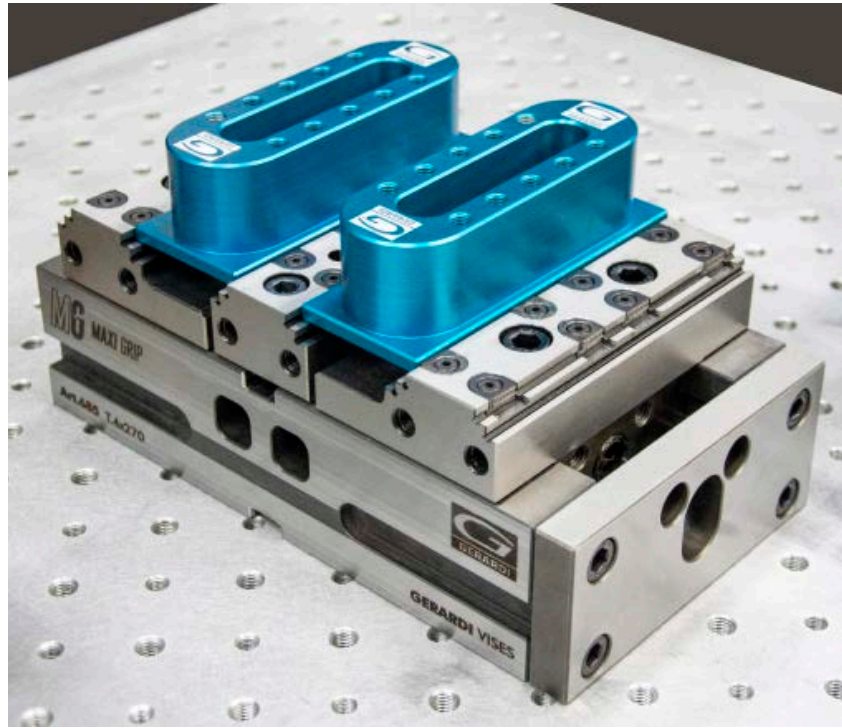
vare soluzioni e di risolvere problemi. Il mio pensiero al riguardo è quindi decisamente positivo. Naturalmente non trascuro il fatto che la domanda espansiva si stia trascinando anche un aumento dei prezzi delle materie prime, dei trasporti dell'energia e della componentistica, prospettando un rialzo dell'inflazione.

Si tratta di un fatto nuovo dopo anni di calma piatta, ma forse non inatteso, che ci impegna a rivedere i listini e le offerte, ma fortunatamente possiamo farlo in un clima positivo e quindi in uno scenario economico ricettivo.

Possiamo affermare che dopo diversi anni di incentivi e quindi di investimenti, il nostro sistema produttivo è pronto per spiccare il volo?

Su questo tema usare prudenza è doveroso. Quando fu lanciato il progetto Industria 4.0 il parco macchine nazionale, sempre tenuto conto del contesto di sistema economico predominante di Pmi, era generalmente molto datato. Fortunatamente qualcuno comprese bene la situazione e si rese conto che il nostro manifatturiero, qualitativamente molto apprezzato, se non si fosse ammodernato avrebbe corso forti rischi competitivi sul mercato.

Da qui nasce il progetto di incentivazione Industria 4.0. L'azienda manifatturiera è però un sistema complesso e introdurre nuove tecnologie, attualizzare e metabolizzare nuovi sistemi di produzione e gestione, richiede un tempo misurato in anni, al di là del puro investimento. Infat-



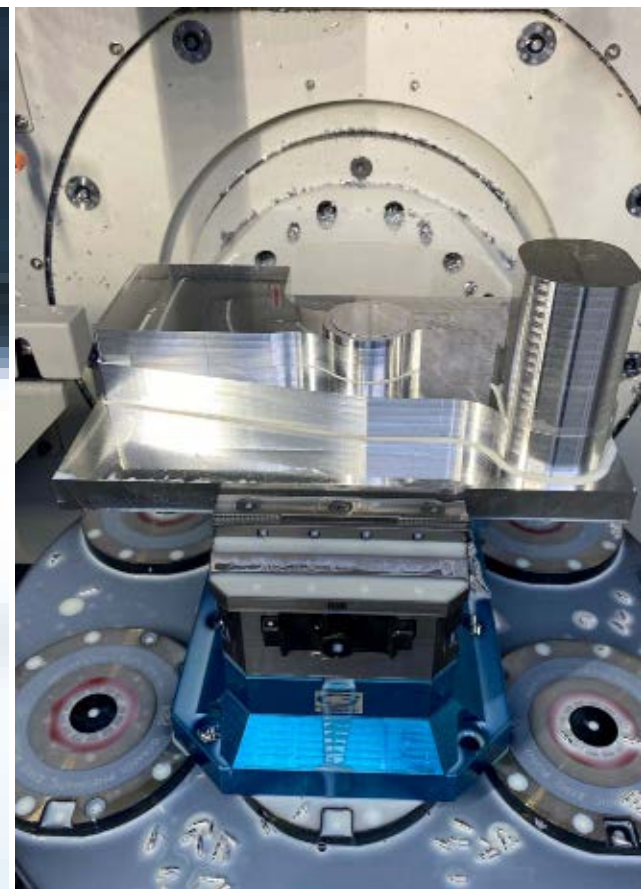
GripMatic

Le GripMatic sono morse automatiche autocentranti di alta precisione che, come le altre morse della serie Multitasking, sono nate espressamente per i centri a 5 assi, in modo da permettere la lavorazione su 5 facce con riferimenti precisi in spazi contenuti garantendo usure inesistenti e mantenendo tolleranze ristrette ed elevata rigidità. Il loro funzionamento idraulico o pneumatico, grazie ad un pistone a doppio effetto, ne garantisce una completa gestione in automatico. La notevole modularità, unita all'ampia gamma di ganasce, permette di utilizzarle su qualunque tipologia di macchina. La versatilità di utilizzo è ampia data la capacità di cambiare la configurazione molto facilmente e la possibilità di montarle sugli altri sistemi Gerardi come gli zero point, il cambio rapido attrezzature oppure su cubi portapezzi orizzontali. Grazie alla predisposizione e alla completa gestione tramite CNC, le GripMatic consentono di automatizzare i processi di serraggio incrementando la produttività dell'officina e quindi anche la sua efficienza.

ti, le risorse delle Pmi non sono illimitate e portare avanti contemporaneamente investimenti e nuove strategie di ampliamento attività di lavoro, tenuto conto della vocazione all'internazionalizzazione, rappresenta certamente un impegno notevole.

Se poi a questo si dovesse aggiungere la circostanza che, all'eventuale attenuarsi degli stimoli finanziari e fiscali, possa iniziare una fase di rallentamento della domanda di macchine e attrezzature, in quel momento bisognerà valutare a che punto è veramente il rinnovamento del sistema manifatturiero.

Il mio pensiero è comunque sempre positivo perché gli interventi sono in corso, anche se a velocità diverse e, data la buona fama internazionale del made in Italy, dandosi da fare, il



Nella pagina di fronte:
in alto: serraggio di 2 particolari con
Morsa MaxiGrip
in basso: reparto di assemblaggio teste
angolari

Al centro:
Motorizzato BMT orientabile

In alto a destra: serraggio autocentrante
con morsa Compact Grip con
distanziale montata su piastra Zero
point tonda interfacciata per CNC a 5
assi

manfatturiero potrà continuare a operare con buoni risultati. Ovviamente però auspico che in qualche modo o in qualche forma, gli incentivi possano proseguire.

Gerardi e il mercato internazionale: quali rapporti?

La nostra presenza è ormai praticamente in tutto il mondo e questo sta ripagando gli sforzi di una attività di marketing ben giocata, anche perché ci sono mercati che in realtà non si sono mai fermati, almeno per noi.

Cina, Russia, Turchia e Ukraina nel 2020 ci hanno fatto realizzare dei record. Cina e Turchia in particolare stanno facendo grossi investimenti. Gli Stati Uniti hanno rallentato ma oggi stanno riprendendo a crescere, sebbene meno

dell'Italia. Anche Corea e India stanno ripartendo e oggi stiamo guardando positivamente anche al nord Africa e al Medio Oriente, perché da queste aree continuiamo a ricevere richieste frequenti. L'Europa, economicamente parlando, ha sofferto la pandemia prima di altre grandi Nazioni e ora presenta una ripresa a macchina di leopardo nella quale i Paesi dell'Est stanno manifestando una ripresa maggiore di quelli dell'Ovest.

Se pensiamo che l'automotive è perlopiù in calma piatta in attesa di decisioni forti sui sistemi di propulsione e quindi la domanda è debole, è facile immaginare che la Germania sia in una fase di ripresa inferiore alle aspettative. Confesso peraltro, che la Germania, per la mia Società, sta tutt'ora rappresentando un mercato

abbastanza dinamico. In definitiva, l'economia mondiale è in crescita, anche perché cresce la popolazione e riteniamo che, data la nostra presenza internazionale, anche la nostra economia aziendale non potrà che trarne vantaggi.

Quali scelte di rilievo avete posto in essere negli ultimi anni?

Fornire attrezzature per il serraggio e per le lavorazioni di macchina utensile, per noi è attività quotidiana e il nostro obiettivo da sempre. Il progetto "digitalizzazione", lanciato in Europa ha dato una spinta eccezionale, e di nuovo tipo, al sistema produttivo nazionale.

Quando è cominciata a comparire la richiesta di attrezzature connesse e gestibili da remoto, noi abbiamo risposto positivamente, anche perché avevamo già intrapreso alcuni passi importanti nel nostro sviluppo aziendale, compresi investimenti nell'Industria 4.0. Oggi il nostro sistema produttivo è abbastanza articolato: utilizziamo centri di lavoro, torni e rettifiche, sistemi pallettizzati, FMS, robot per asservimento macchine, cubi e piastre.

Grazie all'automazione, alla connessione delle macchine, al controllo produttivo 24 ore, all'assistenza tecnica remotata, riteniamo di avere raggiunto un buon livello di efficienza. L'automazione ha dato un contributo importante, sia nella soluzione stand alone con il robot che preleva i pezzi dallo scaffale e asserve la macchina, sia nel FMS costituito da 3 macchine e 50 pallet con il robot che, a lavorazione finita preleva il pallet, lo immagazzina e preleva l'altro per

Gerardi Spa ha sempre investito sui mercati globali, sia commercialmente sia dal punto di vista produttivo, come dimostra l'apertura di un impianto di produzione in Cina, senza però dimenticare l'importanza di avere un mercato interno forte.

alimentare il sistema per la produzione di pezzi particolari. Ovviamente, molte attività che fanno parte del processo di digitalizzazione da noi erano già in essere anni fa. Il Cad/Cam, il Mes, il CRM, l'ERP erano stati introdotti via via con la crescita della Società, ma certamente investendo nelle tecnologie 4.0 abbiamo fatto un passo avanti importante perché tutto è diventato molto più semplice e fluido. Quanto alla par-

te commerciale, all'inizio del 2021, in occasione del nostro 50°, abbiamo fatto offerte speciali come segnale che volevamo agganciare concretamente la ripresa e anche come incentivazione per i nostri distributori a seguire il nostro dinamismo.

Infine, come accennato, la domanda è forte e a questa corrisponde sempre un impegno forte anche sul piano del service. Grazie però al-



Pinze per robot

Le pinze per robot sono simili alle classiche morse Gerardi ma devono portare pesi dai 20 ai 40 kg: la forza, quindi, non è la loro qualità precipua, quanto la velocità di presa e spostamento dei pezzi. Le ganasce in acciaio legato sono sabbiato e nitrate per offrire un'elevata resistenza all'usura, mentre il design compatto appositamente studiato riduce al minimo sia gli ingombri sia il numero di componenti, aumentando l'affidabilità del sistema e semplificando le operazioni di assemblaggio e manutenzione. Il corpo è in lega di alluminio ad alta resistenza con trattamento superficiale di ossidazione anodica per abbinare leggerezza, rigidità ed elevata resistenza all'usura. L'alta efficienza meccanica tramite cuneo di spinta garantisce una presa pezzo sicura, precisa e ripetibile, anche

nel caso in cui i pezzi da bloccare abbiano un peso importante. «Il confronto con partner integratori, con i quali stiamo intraprendendo delle proficue collaborazioni, abbinato alla giusta determinazione ci consentirà di potere proporre, per questa nuova nicchia di mercato, un prodotto dagli altissimi standard qualitativi. Design compatto, numero di componenti limitato per facilitare la manutenzione, componenti in lega d'alluminio ad alta resistenza con trattamento superficiale di ossidazione anodica, elevata precisione produttiva, sono alcune delle caratteristiche distintive di un prodotto destinato a rispondere alle aspettative del mercato, che si possono riassumere in: presa sicura abbinata a leggerezza, resistenza all'usura, precisione e ripetibilità».

ER



la nostra organizzazione flessibile siamo sempre in grado di fornire tale servizio sempre con le tempestività e la qualità necessarie.

Sui prodotti quali indirizzi avete perseguito?

Prosegue sempre la nostra attività di miglioramento prodotto e di ampliamento gamme. In particolare, abbiamo sviluppato una serie di morse automatiche pneumatiche e idrauliche che in realtà avevamo anche prima ma la richiesta sporadica le aveva relegate in secondo piano. Oggi queste attrezzature, GripMatic, sono molto più richieste perché rispondono ai nuovi criteri di automazione dei processi produttivi che si stanno via via diffondendo, proprio grazie agli incentivi finanziari e fiscali. Ricordo sempre che la Gerardi 50 anni fa è stata la prima azienda a proporre al mercato morse modulari di precisione per macchine utensili e questa caratteristica prosegue nel tempo. Tra le ultimissime realizzazioni innovative, le pinze per robot, che stiamo già utilizzando sui nostri robot di automazione. Si tratta di un mondo totalmente nuovo per noi perché attiene al settore degli integratori di sistemi. Stiamo realizzando una gamma ormai quasi completa e ci stia-

mo preparando per il lancio sul mercato, che si presenta promettente, data la crescente automazione ispirata dal 4.0.

Una buona idea per un buon servizio

Oggi i clienti sono orientati verso prodotti flessibili e soprattutto versatili e richiedono forniture chiavi in mano che rispecchino queste caratteristiche. Agevolare l'integrazione delle nostre attrezzature con altre e in generale con i più svariati sistemi produttivi che operano sul mercato, era ormai una esigenza inderogabile. Partendo quindi dal nostro data base di applicazioni speciali, abbiamo realizzato molti Kit di adattamento interfaccia di tutti i nostri prodotti in modo di ottenere una grande facilità di integrazione/interfacciamento sia tra di loro che con le macchine sui quali vengono montati, quando sono richieste personalizzazioni o abbinamenti di più prodotti simil-compatibili. Tutti i nostri Kit possono essere utilizzati per interfacciamenti con qualsiasi tipo di macchine o di attrezzature di fornitori diversi. Se una nostra morsa è dotata di interfaccia per montarla su una qualsivoglia tavola è più facile proporla sia all'utente finale che al distributore della tavola stessa. È altrettanto evidente la situazione di una morsa che

si monta sulla macchina e viene staffata stand alone, rispetto al vantaggio di avere una morsa già montata su una piastra "zero point" per il cambio rapido, oppure una morsa già predisposta per interfacciamento su tavole girevoli e così via. In definitiva, possiamo definire questi Kit un prodotto ma anche un servizio e questo fa parte del nostro approccio sempre propositivo alle esigenze dinamiche del mercato. Questa riflessione mi dà l'occasione per sottolineare che la concorrenza tedesca è certamente forte e generalmente più strutturata, ma grazie ai forti rapporti che hanno con gli enti di ricerca e le università, tende a sviluppare una produzione standard, peraltro molto rivolta all'automotive. Questo naturalmente dà una forza di presenza anche sul piano internazionale. La nostra forza è molto più articolata. Quella che ci dà la base della crescita, che ci dà i numeri, è la nostra produzione standard da catalogo, che ha un rapporto costo qualità imbattibile. Poi, una produzione legata alla capacità di personalizzazione, alla creatività delle soluzioni per nicchie o esigenze particolari. Insomma un mix che, in fondo, è legato alle tipicità e alla forza del nostro Paese. Il mercato ci dà ragione: penso che andremo avanti in questa direzione.