

La Gerardi Spa di Lonate Pozzolo (Va) è una azienda che vanta oltre 50 anni di storia nel settore delle morse modulari di precisione, alle quali si sono affiancate nel tempo teste angolari, portautensili e sistemi di serraggio di vario tipo

Michele Rossi

Anno per anno Gerardi ha consolidato la sua strategia di crescita sul mercato attraverso continui investimenti in nuove tecnologie di produzione come il recente FMS, che consentono di progettare e produrre soluzioni innovative e adeguate alle esigenze dei diversi mercati. Grazie a una sede principale in Italia, un sito produttivo in Cina dagli anni '90, uno in India per il mercato locale, filiali commerciali in Germania, negli Stati Uniti e in Brasile e in particolare attraverso un capillare quanto efficiente sistema distributivo, Gerardi riesce sempre a cavalcare gli scenari internazionali mutevoli con una indiscutibile forza commerciale. Questo, grazie a un'attitudine imprenditoriale improntata sul motto "investire per crescere", che, nell'accezione più pragmatica si traduce in "investire o chiudere".

Dr. Gerardi come considera l'anno 2022 per la sua azienda?

Molto positivamente. Infatti per la Gerardi il

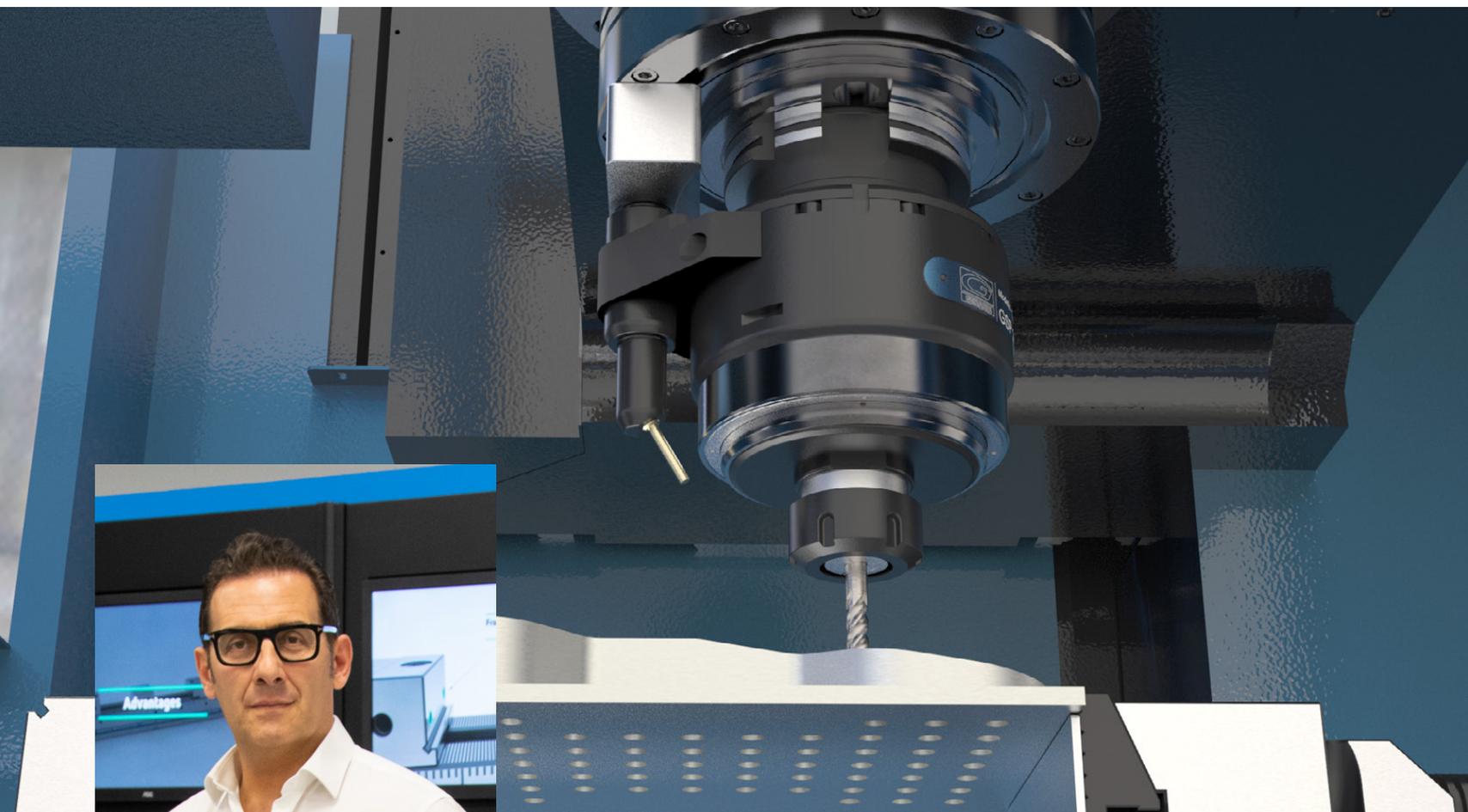
“INVESTIRE PER CRESCERE” UN CREDO CHE PERPETUA UN SUCCESSO

2022 è stato un anno record, anche se era difficile pensare che avrebbe potuto essere migliore del precedente, tenuto conto che il nostro mercato di eccellenza era la Russia e l'Ucraina, quest'ultima in crescita. Ovviamente sappiamo cosa è successo, fortunatamente noi siamo riusciti a consegnare tutto il materiale ordinato fino a quando è stato possibile ai primi di luglio. Temevamo che gli eventi avrebbero pregiudicato il nostro business, ma, con eccezione del 2° trimestre, il nostro fatturato nell'anno è cresciuto del 15%. Quindi confermo un anno record e che di più non avremmo potuto fare perché abbiamo saturato completamente la nostra capacità produttiva. Informo inoltre che siamo cresciuti in tutto, anche nelle assunzioni di nuovo personale, come contenuto tecnologico ed a livello di capacità produttiva, perché, grazie agli incentivi statali abbiamo fatto importanti investimenti in nuove tecnologie e macchinari. Investimenti che ci hanno molto avvantaggiato sia nella realizzazione di nuovi prodotti che devono

essere lavorati su macchine molto performanti, sia per la crescita e lo sviluppo aziendale, molto importante in sé, ma anche come immagine dato che operiamo a livello internazionale. In via teorica grazie a questi investimenti contiamo di raddoppiare il fatturato made in Italy nei 5 prossimi anni. Ormai tutte le Nazioni sono spinte, chi più chi meno, ad adottare l'automazione e questo ci continua a stimolare verso lo sviluppo di nuovi prodotti, alcuni li abbiamo già lanciati sul mercato, altri sono in fase di sviluppo.

Il 2023 presenta forse più ombre che luci. Gli eventi citati, conflitti, cambiamenti geopolitici, transizione energetica, green deal, sono impattanti. Come vede l'anno in corso?

In effetti, conflitti, problematiche geopolitiche, transizione energetica e ambientale, forse anche altro, rendono difficile prevedere come questi fattori incideranno sul mondo delle imprese. La Gerardi da sempre affronta le varie si-



Sopra: i moltiplicatori di giri sono stati studiati e definiti con l'intento di offrire un prodotto che possa assicurare la massima affidabilità e precisione nelle operazioni di fresatura e foratura
A destra: **Ivano Gerardi Jr.**, Direttore Generale di Gerardi Spa.

tuazioni che negli anni si succedono con spirito costruttivo e di attenzione e dedizione al mercato. La nostra strategia è cercare di scovare dentro le incertezze le opportunità che, bene o male, si manifestano in ogni situazione di scenario e cercare di cavalcarle al meglio mettendo a profitto il nostro saper fare, le nostre competenze e la nostra qualità produttiva. A me piace definire "fermento" tutto quello che ci circonda e che esprime una particolare dinamicità. Oggi ce n'è molto in giro per il mondo. L'Europa questo fermento, che sotto certi aspetti è precursore di nuove vie, sta cercando di metterlo a terra

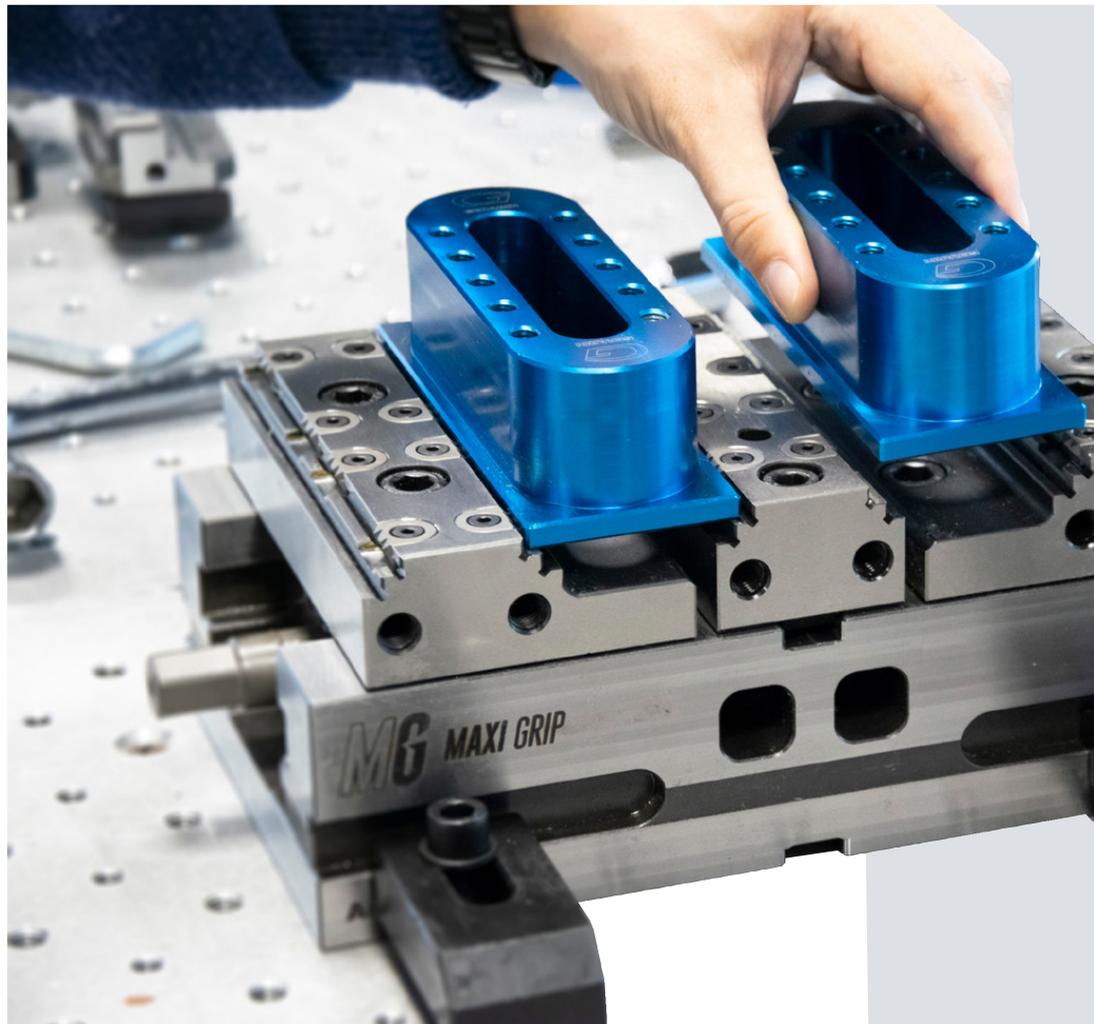
attraverso appositi strumenti finanziari agevolativi. Per esempio, per quanto riguarda la mobilità sostenibile, molte case automobilistiche hanno già fatto e stanno facendo, ricorso a questi strumenti. Certo, lo scenario mette in luce anche debolezze significative e penalizzanti, come la fiammata dei costi delle materie prime a partire dall'anno scorso. Nel 2° e 3° trimestre si sono manifestati segni di raffreddamento, ma indubbiamente nel 2022 il peso si è fatto sentire. Sottolineo che il nostro incremento di fatturato 2022 del 15% è avvenuto a fronte di un incremento dei prezzi costi del 30%. Ovviamente-

te con prezzi costi alti e ballerini non è mai facile determinare listini di vendita che siano competitivi ed equilibrati con le nostre aspettative economiche e finanziarie. Abbiamo potuto fare investimenti tecnologici e in nuovo personale, quindi sono personalmente molto ottimista. Le vendite vanno bene e, anche grazie al nostro diffuso network di distributori nel mondo, posso affermare che in questo periodo gli ordini arrivano da più parti, con una fluidità sconosciuta anni fa. Da più parti, con qualche spostamento numerico nel 2022 rispetto all'anno precedente. La composizione del nostro giro d'affari infatti è stata: 70% export con prevalenza dei mercati ExtraCee (quasi il 40% del totale fatturato) nonostante sia in Italia che nell'Unione Europea abbiamo registrato fatturati record (30% e 33% del totale rispettivamente). Questa composizione indica uno spostamento di vendite verso Nazioni extraeuropee, in precedenza nostro mercato di riferimento. Nuovi progetti sono presenti in tutte le parti del mondo, negli

Stati Uniti abbiamo attualmente in corso di definizione alcuni progetti molto importanti. In definitiva, le previsioni indicano un rallentamento nella vendita di macchine utensili a livello mondiale, che però io definisco fisiologico dopo un paio di anni di ottimi andamenti. Tenuto però conto che il nostro settore dell'automazione e delle attrezzature a completamento delle macchine si anima alcuni mesi dopo gli investimenti in macchinari, nutro buone aspettative su una positiva onda lunga e sono convinto che anche il 2023 per noi sarà un buon anno.

Nell'ambito della vostra Joint Venture con la Cina per produrre là alcune tipologie di attrezzature, ha avuto modo di comprenderne i punti di forza e di debolezza? La Cina può rappresentare un pericolo per l'economia europea e in particolare la nostra?

Questa è una bella domanda, da un milione se non oltre. Ritengo, come dico sempre al nostro partner cinese, che la Cina sia oggettivamente un altro mondo in tutto e per tutto, sia a livello produttivo che economico e sociale, ma è altrettanto ovvio che il suo originario punto di forza sta "evolvendo". Se i costi non costituiscono più il vantaggio competitivo su cui puntare tutto, l'evoluzione e la supremazia tecnologica su cui investe il Governo cinese stanno costruendo un altro punto di forza. Tutto questo ci potrebbe tornare incredibilmente utile sia come Gerardi che come Europa, se si riuscisse a trovare la maniera di collaborare con reciproca convenienza. Come Gerardi ci stiamo riuscendo, a livello Paese e Unione Europea invece un po' meno, probabilmente non solo per colpa nostra. La Cina può rappresentare un'opportunità incredibile ed irripetibile per l'economia europea e in particolare quella Italiana in quanto i nostri prodotti ed i nostri brand sono conosciuti ed apprezzatissimi dai cinesi che non vedono l'ora di possedere e/o usare e/o gustare qualsiasi cosa purché italiana, non ultimo visitare il nostro Paese. Ovviamente l'opportunità può essere colta soltanto tramite un buon marketing a livello di Paese se non addirittura comunitario e anche una politica governativa che sia in grado di incastrare le esigenze di entrambi i Paesi/Sistemi. Sembra facile in termini, ma in fondo non è nemmeno difficile e non si tratta di una contraddizione.



Da sempre, anno per anno, ci si pone la domanda sulla idoneità sul mercato del nostro particolare modello di PMI. Gli scenari cambiano ed è giusto chiederselo. Cosa ne pensa?

Personalmente ritengo che il nostro sistema delle PMI sia sempre valido, magari anche attraverso diversi modelli di business, come partnership e aggregazioni.

Noi in Italia abbiamo un grande numero di distributori di dimensioni molto limitate e alcuni di essi, in un modo o un altro, fanno parte di aziende più grandi o sono stati direttamente acquisiti. La tendenza è questa, ma è altrettanto vero che ci sono sempre nuovi entranti, piccoli, che si mettono in gioco, anche con successo. Il sistema PMI ha però anche punti di debolezza. Tradotto concretamente, la piccola azienda, molto spesso familiare, riesce quasi sempre a sopravvivere, ma il vero problema

è che non si sviluppa, anche per via della loro nota sottocapitalizzazione. È noto che in Italia non possono capitare i fatti eclatanti che capitano negli Stati Uniti, cioè aziende che nel giro di una decina di anni esplodono sul mercato. Certo se la PMI può vantare una soluzione particolare, un prodotto unico, ha possibilità di posizionarsi e di stare bene nella sua piccola nicchia, senza necessità di aggregazioni. La Gerardi, che si considera una azienda Multinazionale seppur di piccole dimensioni, ha avuto diverse volte a che fare con consulenti specializzati su questo tema. Di fatto, abbiamo sempre pensato di avere possibilità di sviluppo così come siamo strutturati, senza entrare in giochi complessi di sistema e di organizzazione, di cui è difficile comprendere i contorni futuri. L'unica certezza è che farebbero cambiare completamente l'impronta e la strategia aziendale fino a non farla più riconoscere come nostra. Certo,



Il mandrino autocentrante manuale a doppia guida DuoDux è composto da griffe integrali a guida doppia in grado di sopportare maggiori carichi di lavoro e garantire una maggiore stabilità



La nuova Morsa MaxiGrip offre la possibilità di passare dal serraggio di un pezzo singolo a quello doppio o alla modalità autocentrante in modo immediato e intuitivo, con un'elevata compattezza

Le teste angolari Gerardi della serie Slim



queste considerazioni non costituiscono di per sé una chiusura preconcepita perché è difficile guardare al futuro, ma oggi lo vediamo più come problema rischio che opportunità di sviluppo. Resta il fatto fondamentale che ogni azienda deve sempre avere l'obiettivo di crescere, se non lo fa tramite acquisizioni, partnership o operazioni anche più complesse, deve farlo in proprio, con proprie risorse.

Infatti, "investire o chiudere": è un motto che lei utilizza, mutuato dagli Stati Uniti. Costituisce il suo credo, vero?

Certamente. Noi abbiamo sempre fatto grossi investimenti a volte anche quasi eccessivi viste le ns. dimensioni ed ultimamente sia con la prima Industria 4.0 che successive ne abbiamo approfittato pesantemente direi e quindi confermiamo il credo che crescita e investi-

menti costituiscono un binomio imprescindibile. Noi abbiamo investito anche in una azienda di produzione in Cina e ne siamo soddisfatti anche se oggi i nostri maggiori concorrenti sono cinesi, d'altronde la Cina è oggi anche il ns. miglior mercato. Peraltro, l'Asia sta tutta crescendo e abbiamo anche concorrenti indiani. Stiamo investendo nella realizzazione di una serie di nuovi prodotti, sempre facenti parte della nostra gamma storica di sistemi di serraggio, cioè morse meccaniche, automatiche e altro ancora ma stiamo anche potenziando lo sviluppo di una gamma di prodotti più semplici e più facilmente vendibili, sia per quando si avvicinano nuovi mercati, ma anche più tecnologici sia per ambiti più complessi. Stiamo infatti sviluppando i gripper, cioè le mani dei robot, che non abbiamo ancora venduto perché si tratta di mercati diversi dai nostri che riguardano gli integratori di robot e in generale di sistemi robotizza-

ti, canali da noi sconosciuti. I gripper sono sostanzialmente sistemi di presa, come le morse, ma automatici, tranne che quest'ultime devono esprimere forze di 4000/5000 kg per tenere il pezzo fermo in lavorazione, mentre i gripper devono esprimere forze di 20/30/40 kg per tenere o movimentare pezzi e componenti. Si tratta di un mercato in sviluppo continuo, anche se non esponenziale, nel quale sono presenti pochi grandi player e moltissimi piccoli. Il gripper di per sé è un prodotto abbastanza standard, quello che è particolare è tutto il sistema di presa del pezzo. Le morse rappresentano il nostro core business e le ganasce, che possono essere standard oppure speciali, sia per prendere un pezzo da lavorare sia per spostarlo, costituiscono componenti fondamentali che padroneggiamo da anni. Quindi, a livello di complessità tecnologica stiamo ampliando il nostro interesse sia verso il basso che verso l'alto, per potere

soddisfare mercati diversificati e con esigenze diverse. Tutto questo, sottolineo ancora, continuando a investire molto sulle nuove tecnologie.

Utilizzare tutti gli strumenti finanziari agevolati disponibili per potenziare le proprie risorse produttive tecnologiche mi sembra meritorio. Ma queste risorse disponibili sono veramente esaustive di quanto serve concretamente per crescere?

Anzitutto auspico vivamente che gli incentivi finanziari per lo sviluppo possano essere sempre rifinanziati, anzi dovrebbero diventare strutturali, perché gli investimenti in macchinari a elevate prestazioni sono particolarmente onerosi, sia in maniera diretta che indiretta. Basti pensare a fondazioni, aria condizionata, adeguamento impianto elettrico ed ovviamente non ultimo l'attrezzamento delle macchine stesse, che ovviamente nel ns. caso non è un problema, ma un'ulteriore opportunità di valorizzare ed anche arricchire le ns. competenze ed esperienza. La macchina viene acquistata in leasing e viene ripagata in 5 o 10 anni, ma tutti questi interven-

La morsa autocentrante Compact Grip per centri a 5 assi offerta da Gerardi diventa ideale nel caso di serraggio multiplo di particolari, anche su un centro di lavoro orizzontale, mediante l'utilizzo dei cubi portapezzi a reticolo o personalizzati

ti, che incidono pesantemente sul sistema finanziario aziendale, devo essere pagati in pochi mesi. Pensiamo poi alla formazione delle persone, se quelle formate non sono disponibili sul mercato, cosa che capita quasi sempre, devono essere formate all'interno. La formazione su portautensili, utensili e tutto quello che gira intorno alle macchine non è istantanea, anche si tratta di componenti su cui abbiamo grandi competenze, perché prodotti da noi. Richiede tempo, in pratica improduttivo. Chi vive in azienda sa bene che le macchine devono lavorare bene e con la massima efficienza per ore e ore di lavoro. La sfida di crescita che si è posta la Gerardi per i prossimi anni è ambiziosa e ardua, ma estremamente stimolante e siamo certi di riuscirci, anche perché disponiamo di una struttura interna del personale sempre motivata verso obiettivi ambiziosi. In Gerardi produciamo dal 30 al 40% della produzione totale fatturato, il resto ci proviene dalla ns. stabilimento in Cina e da terzisti e fornitori italiani, compresa una fonderia di cui siamo soci. Si tratta quindi di tutto un sistema articolato che ci deve seguire in modo coordinato. Per questo chiediamo anche ai nostri fornitori, la nostra fabbrica cinese compresa, di investire quanto serve per supportarci adeguatamente nel nostro obiettivo.

Ci fa una panoramica di come sta evolvendo il business della sua azienda? MODULARITA', sicuramente è il termine - o l'elemento - che più di ogni altro contraddistingue

la Gerardi e che maggiormente ha contribuito al successo di questa azienda, proprio perché tutto è nato più di 50 anni fa da questa intuizione. Nonostante la forte crescita aziendale degli ultimi dieci anni, nel tempo abbiamo conservato la capacità di personalizzare articoli e attrezzature in base alle richieste del cliente, proponendo soluzioni personalizzate, capacità rara nel settore ma tipica delle nostre aziende artigiane. Possiamo vantare di essere tra i pochissimi costruttori in grado di realizzare qualsiasi tipo di attrezzature per presa pezzo chiavi in mano. Questa continua crescita e ricerca al fianco dei nostri clienti ormai orientati verso sistemi di presa pezzo più efficienti si traduce in morse sempre più performanti progettate già in funzione di sistemi di posizionamento rapido (piastre Zero Point o tavole a cambio rapido meccanico) consentendo la massima versatilità di installazione, ma anche una rapida alternanza. Infine la diffusione dei centri a 5 assi ha portato allo sviluppo di nuove morse in grado di garantire un serraggio forte, sicuro e preciso pur riducendo la superficie di presa pezzo grazie all'utilizzo, ad esempio di ganasce GRIP.

Ci può descrivere un prodotto di ultima generazione?

La nuova Morsa MaxiGrip, che definiamo "3 morse in 1". La possibilità di passare dal serraggio di un pezzo singolo a quello doppio o alla modalità autocentrante in modo immediato e intuitivo, unito all'elevata compattezza, ne fanno il prodotto ideale per l'utilizzo su qualsiasi tipo di macchina, dal 3 al 5 assi. Interamente temprata e rettificata su tutti i lati e non solo i piani di scorrimento. Rispetto ad una classica morsa 5 assi, permette di lavorare i pezzi in prima e seconda fase grazie alla piastra che consente di fissare la ganasce - trasformandola così in una morsa singola - rendendola così adatta anche sui centri di lavoro 3 assi. All'interno sono posizionati cuscinetti e guarnizioni per migliorarne la scorrevolezza e mantenere la corretta lubrificazione dei cinematismi. Inoltre, le MG possono serrare contemporaneamente 2 pezzi anche di differenti dimensioni grazie ad un sistema flottante della forcella e della vite. Sicuri dell'affidabilità e dell'elevata qualità dei componenti impiegati per la realizzazione delle morse MG, riconosciamo 5 anni di garanzia sull'intera gamma.

