

IL VALORE DELLA TECNOLOGIA COME OPPORTUNITÀ

Una collaborazione d'eccellenza quella che vede protagoniste le aziende Sacmi, primo fornitore mondiale di macchine innovative e impianti per l'industria ceramica, e il suo cliente GSI, realtà affermata nel polo produttivo di Civita Castellana, rinata dopo un tragico incendio e oggi esempio per tutte le aziende del settore ceramico che guardano alla tecnologia avanzata come a un'opportunità di crescita e competitività a livello globale.

di Cristina Mandrini e Federica Capoduri



A raccontare questa “impresa eccezionale” è lo stesso titolare di GSI ceramica, Diego Rossi che sulle orme del padre oggi conduce l’azienda con lo stesso coraggio, lungimiranza e rispetto per un sistema di valori che pone al centro il prodotto, ma anche la dimensione umana di chi lo lavora. Con lui l’ing. Roberto Ceccarelli, responsabile produzione GSI che sta guidando da anni il nuovo piano di sviluppo e l’implementazione di sistemi industriali tecnologici in azienda.

“Come azienda puntiamo molto sul Made in Italy - afferma Diego Rossi - tanto che in alcune occasioni all’estero inseriamo il nostro logo all’interno della bandiera italiana. Quello che ci contraddistingue oggi, e che ci sta premiando, è essere una realtà familiare. I grandi distributori mondiali si sentono sicuri a lavorare con noi, anche per l’entusiasmo che ci spinge sempre a dare il massimo”. Questa è la premessa di una lunga intervista ma soprattutto di una storia recente che ha visto l’azienda a un bivio, tra chiudere e rinascere, e ha scelto di rinascere spingendo sull’acceleratore dell’innovazione tecnologica con l’obiettivo di decollare verso i grandi numeri.

LA SPINTA VERSO UN ASSET INNOVATIVO

Paradossalmente, l’incidente ha accelerato il percorso di GSI verso un sistema tecnologico molto avanzato - grazie all’installazione d’impianti di colaggio ad alta pressione Sacmi, i più innovativi ed efficienti per il settore ceramico -, andando a posizionare l’azienda ai massimi livelli nel suo distretto.

“Dopo l’incendio, prima di costruire, lavoravamo senza le pareti, addirittura senza il tetto - racconta l’ing. Ceccarelli. - La nostra forza, quella che nonostante tutto ci ha permesso di andare avanti e di superare i problemi, risiede proprio in questo legame intrinseco, vitale, che è la dimostrazione continua del senso di appartenenza a questa realtà. Siamo un’azienda flessibile, snella, che in passato ha sofferto ma che grazie alla collaborazione con Sacmi è ripartita. Adesso le nuove tecnologie riguardano il 94% di quello che facciamo e il livello qualitativo si è alzato notevolmente”. Anche dal punto di vista di qualità lavorativa, i miglioramenti sono evidenti. “Oggi, in GSI, il lavoro pesante e faticoso della produzione lo fanno i robot mentre le persone - i tecnici - assistono le macchine, senza sforzi” conferma Ceccarelli.

UNA COLLABORAZIONE CHE CRESCERÀ ANCORA

L’offerta di GSI ceramica - sanitari, lavabi, bidet, wc e accessori dedicati all’arredobagno - è in continua crescita e già quest’anno punta ad aumentare del 30%. In parallelo, sarà rafforzata la loro presenza sul mercato, italiano ed estero. Operazioni rese possibili non solo perché l’impianto Sacmi consente di ottenere sanitari di maggiore qualità in tempi più brevi (circa un pezzo ogni venti minuti), ma anche grazie a successive scelte d’investimento come, ad esempio, nuove macchine termiche (forni ed essiccatoi dotati di sistemi di recupero calore) e un nuovo progetto di logistica integrata.

Chiediamo all’ing. Ceccarelli qual è il segreto che

In apertura: reparto prodotti finiti

In questa pagina: modulo di colaggio monostampo prodotti ADM e movimentazione robotizzata prodotti colati



Daniele Coralli, Sanitaryware & Tableware Business Unit Manager Sacmi approfondisce con noi il punto di vista aziendale.

“Siamo molto orgogliosi della collaborazione con GSI ceramica: è un esempio, tutto italiano, che contorna quasi totalmente lo stato dell’arte del nostro lavoro, della nostra esperienza. Nei prossimi piani c’è quello di aggiungere un forno nuovo – che consumerà molto meno – e avere delle movimentazioni non più a carrelli ma attraverso robot.

Con questo tipo di tecnologia otteniamo un costo finale competitivo, perché le nostre macchine possono rispondere alle diverse esigenze di mercato offrendo prodotti di alta qualità ed efficienza, ma soprattutto permettono la ripetibilità, avere pezzi uguali senza variazione di dimensioni e quindi anche di funzionamento, ottenere grandi numeri con bassissimo scarto. Il punto centrale è che il vero percorso non è vendere macchine, ma è vendere il risultato finale; conta come è fatto, perché la percezione del tempo tra domanda e offerta è cambiata. Il concetto del Time to Market – il tempo che intercorre tra l’ideazione di un prodotto e la sua effettiva disponibilità – è fondamentale e l’esempio di GSI è calzante: loro adesso riescono ad avere un tempo di consegna pari a 1/10 di quello di prima. Possono riuscire a fare e consegnare un pezzo che non hanno in magazzino in pochissimo tempo. Questa garanzia permette non solo di non perdere clienti, ma di guadagnarli”.



*Da sinistra:
Daniele Coralli,
General Manager
Sanitaryware & Tableware
Business Unit, SACMI*

*Diego Rossi,
GSI Ceramica President
and Board Member*

*Roberto Ceccarelli,
GSI Ceramica Plant Manager
and Board Member*

fa funzionare questa collaborazione: “Credo sia perché, in GSI così come Sacmi, sappiamo ‘ascoltare’ il cliente e le varie opportunità di mercato, siamo stati entrambi capaci di essere pronti al cambiamento, alla sfida tecnologica dei robot, al fidarci reciprocamente”. Qui si racchiude anche la risposta ai vostri competitor? “Vero, noi puntiamo a offrire la massima qualità su tutto, anche nei prototipi e nella personalizzazione del prodotto. Tutto questo lo facciamo nel rispetto delle normative, dell’ambiente, tutelando la sicurezza” afferma Ceccarelli. “Invitiamo sempre molto volentieri gli interlocutori a venire a trovarci in azienda perché, oltre a guardare macchinari innovativi, gli ospiti percepiscono anche la nostra passione e moderna visione progettuale, la trasparenza con cui lavoriamo”.



Parliamo di risorse: in cosa si traducono? “In GSI siamo molto attenti al risparmio idrico: abbiamo ideato un sistema di recupero delle acque industriali che, attraverso linee interne, diventano acque che possiamo riutilizzare in azienda.

Stiamo anche installando circa 1000 kW di pannelli fotovoltaici”.

In termini d’investimento generali, di che cifre stiamo parlando? “Dai 35 ai 40 milioni di euro. E, come abbiamo detto, non è finita qui. Quello che è certo è che, oltre alla disponibilità di un capitale finanziario, serve anche saperlo gestire, essere competenti dal punto di vista tecnico e commerciale per coprire i grandi numeri... forse questo è l’altro aspetto a nostro favore, ciò che ci distingue dagli altri e quello per cui SACMI ci considera un modello da raccontare”.

In alto a destra: impianto di movimentazione robotizzata prodotti colati

Sotto: Forno a rulli Riedhammer