

# Continuus Properzi: crescita e sviluppo in una Italia difficile

Giulio Properzi, inventore e imprenditore meccanico di seconda generazione, presenta così le sue aziende: "Siamo produttori di stipendi. Sono partito con cento addetti tanti anni fa e siamo arrivati a cinque volte tanto". Preferisce non approfondire i lati tecnici e le complicate descrizioni di impianti, macchine e prodotti molto lontani dal sapere comune, ma nel suo mercato di nicchia, che è peraltro mondiale, la reputazione dell'azienda e del nome Properzi è ben nota e riconosciuta da decenni. La società è leader nella produzione di complessi impianti, dal forno di fusione alle matasse di semi prodotto, che sono il passo iniziale per la produzione di tutti i cavi elettrici in rame o alluminio. I 200 impianti attualmente in produzione coprono circa il 50% della richiesta mondiale di vergella di conduttori di elettricità mentre il rimanente 50% è opera di impianti costruiti in USA, Germania e Cina. Questa attività principale è stata man mano contornata da altre macchine ed altri sistemi operativi sempre caratterizzati da innovazione, innovazione e qualità. Nel tempo sono stati sviluppati impianti per nastro di piombo per batterie automotive, micro-laminatoi e linee di colata di lingotti non ferrosi. Diversificazione e sviluppo sono state perseguite creando nuove imprese metalmeccaniche a corona e completamento della



Continuus - Properzi sia in Italia sia all'estero (esporta il 95% della propria produzione). I posti di lavoro in Italia, però, sono stati mantenuti e anzi negli ultimi anni aumentati attingendo dal bacino di giovani diplomati e laureati. Gli addetti delle sedi o consociate estere sono circa il 20% del totale. "Talvolta - commenta Properzi - ci è sembrato che il Sistema Italia ci giocasse contro: 29 anni di causa per brevetti al Tribunale di Milano per avere sempre ragione ma niente rimborso dei danni; copie pedissequo delle nostre macchine dichiarate lecite; burocrazia e legislazione farraginosa sempre crescente; tassazione doppia rispetto ai concorrenti americani e tedeschi. Potevamo probabilmente crescere di più se avessimo deciso di diventare una holding e se avessimo meno sofferto della sovrabbondante autodenigrazione italiana. Siamo ancora soli quando affrontiamo i mercati mondiali come lo era Marco Polo ai suoi tempi ma siamo tenaci e orgogliosi del nostro lavoro e con un certo successo". Ci salutiamo con una punta di amarezza. "Certo è che, nonostante impegno e buona volontà, espandere l'attività produttiva nel nostro Paese è sempre più un'azione temeraria e industrialmente avventata."



GIULIO PROPERZI

## K.L.A.IN. Robotics acquisisce un nuovo marchio

K.L.A.IN. Robotics, azienda bresciana, distributrice di robot antropomorfi, aggiunge il marchio Eyefeeder e mini-Eyefeeder a quelli già rappresentati della Hyundai e di Denso e introduce un nuovo robot a cinematica parallela. "L'acquisizione di prodotti del brand svizzero - spiega Fabio Greco - incrementa la nostra offerta permettendoci di inserirci ulteriormente in un settore particolare come quello della cosmesi, del farmaceutico e soprattutto del food, dove le aziende italiane sono leader nel mondo". K.L.A.IN. Robotics, infatti, lavora per il 95% sul mercato italiano, che per questo settore non conosce la crisi. "L'ultimo quinquennio e in modo particolare il quadriennio 2010/13 - continua Greco - hanno segnato un costante aumento a due cifre del volume delle vendite, tuttavia stiamo anche pensando di iniziare una strategia di internazionalizzazione verso i Paesi emergenti nel nord Africa e nei Balcani". Tre brands per soddisfare esigenze diverse anche se il marchio Denso resta il punto di forza dell'azienda: K.L.A.IN. Robotics da sei anni consecutivi è il miglior dealer europeo. "L'ampliamento della gamma produttiva - continua Greco - oltre ad un costante aumento del fatturato ha portato anche ad una riorganizzazione interna e soprattutto ad ampliare l'organico con un'attenzione parti-



FABIO GRECO

colare al commerciale". In azienda negli ultimi due anni è stata inserita una figura dedicata al marketing, due tecnici e due commerciali, a gennaio verrà assunto un'altro tecnico addetto al service. "Per il 2014 - continua l'imprenditore - inizieremo la distribuzione di un'altro marchio di Robot Scara sud-coreani, sempre con la logica di non ostacolare quelli presenti ma di dare un servizio maggiore ai nostri clienti". In particolare con questo nuovo brand andremo a coprire le applicazioni low-cost nell'ambito della manipolazione e dell'assemblaggio. K.L.A.IN. oltre a commercializzare i quattro marchi, fornisce anche assistenza ai clienti durante l'installazione e la fase di start-up e formazione per ottimizzare la programmazione e le prestazioni del robot all'interno dell'impianto del cliente.



## Dallan Spa, completa la fusione

Dalle sei aziende del gruppo Dallan nasce una nuova realtà industriale



ANDREA DALLAN

Il 2013 per Dallan, azienda specializzata nella progettazione e realizzazione di macchine e sistemi integrati di produzione per prodotti in lamiera, è stato la conclusione di un importante processo che ha portato alla realizzazione di Dallan Spa, nata dalla fusione di sei aziende appartenenti al Gruppo Dallan. Il regista di questa importante operazione è il neo amministratore delegato Andrea Dallan, imprenditore

di seconda generazione, con la sua squadra di lavoro. "L'obiettivo di questa scelta - spiega - è di offrire un servizio ancora migliore ai nostri clienti: una sola azienda capace di offrire non solo macchinari, ma anche impianti chiavi in mano". Dallan ogni anno registra da 8 a 12 brevetti suddivisi fra macchinari e prodotti nell'ottica di tutelare la propria clientela. "Per ottenere questi risultati - spiega l'amministratore delegato -



investiamo continuamente in ricerca e sviluppo, l'ufficio tecnico è composto da 35 professionisti, su un totale di 150 dipendenti". Una produzione rigorosamente italiana che però è destinata quasi esclusivamente ai mercati stra-

nieri. "Esportiamo oltre il 90% dei nostri macchinari, non solo in Europa. Il mercato interno si muove ancora a rilento ma intravediamo i segnali di una ripresa con progetti importanti nello sviluppo di nuovi prodotti". L'internazionalizzazione, come del resto la qualità e il servizio, non sono scelte dell'ultima ora: da 25 anni Dallan si rivolge ai mercati stranieri, negli ultimi anni ha soltanto intensificato la strategia di marketing. "La novità, invece, - spiega l'amministratore delegato - è una nuova tendenza del mercato a richiedere un servizio completo che comprenda la progettazione, la realizzazione e la consulenza anche sul prodotto finito. Il futuro parte da qui e noi ci stiamo lavorando." Specializzata in dodici settori legati all'

edilizia, in 35 anni di attività Dallan ha prodotto oltre 2700 impianti e sviluppato più di 7000 profili diversi. "Nella logica della qualità e dell'efficienza - spiega Dallan - testiamo e assembliamo i prodotti con la supervisione dei nostri clienti diminuendo così anche i tempi di installazione".



# Internazionalizzazione e Innovazione... I DRIVER DELLA CRESCITA

informazione pubblicitaria

## CON PRODOTTI DI ECCELLENZA E SERVIZI SU MISURA LE IMPRESE TENGONO A GALLA IL PAESE

Innovazione, internazionalizzazione, prodotti creati su misura del 2009 quando gli imprenditori si sono trovati di fronte ad un bivio: soddisfare e talvolta anticipare i bisogni dei clienti. Le imprese che hanno partecipato a questo speciale rosso che attraversa settori diversi come la meccanica e l'alimentare e il tessile. Una scelta maturata general- mente alla fine degli anni '90 che però

ha avuto una spinta forte dopo la crisi dove vengono investiti la maggior parte dei ricavi, sono formati da personale esperto capace di dialogare con il mercato e nel frattempo cogliere le occasioni per essere "un passo avanti" rispetto ai concorrenti. Dopo la crisi è cambiato anche il concetto di servizio che è diventato parte integrante dell'offerta aziendale: flessibilità, velocità, produzione di piccoli lotti, ma anche sperimentazione insieme ai clienti.

## Mazzucchelli 1849: l'unicità prodotta in serie

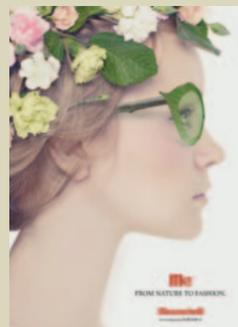
165 anni di storia, sei generazioni di imprenditori, tra i primi nel mondo a produrre materiale termoplastico, una vocazione imprenditoriale che si intreccia con quella artistica e di innovazione. Mazzucchelli, azienda italiana specializzata nella produzione di lastre per occhialeria di acetato di cellulosa in cromia tridimensionale, è nota per la sua capacità di offrire creatività, consulenza stilistica e prodotti unici. Continua a crescere non solo nei numeri, ma anche nella capacità di affrontare le nuove sfide del mercato.



Da quando è stata fondata - spiega il Presidente Giovanni Orsi Mazzucchelli - l'azienda ha sempre avuto come obiettivo la ricerca e l'innovazione, portando continue migliorie ai prodotti e ai processi ed è sempre stata animata da uno spirito di servizio al cliente. Con una forte vocazione all'internazionalizzazione, l'azienda varesina ha filiali commerciali, produttive e uffici di rappresentanza nei mercati più importanti e, da oltre 20 anni, ha anche stabilimenti in Cina. Nell'intento di offrire al mercato prodotti moda, Mazzucchelli ha anche creato da tempo a New York una Show Room che funge pure da ufficio - osservatorio per cogliere

### L'ULTIMO NATO: M49® VERSO LO "0 EFFETTO SERRA"

Un acetato bio-based d'avanguardia non solo per gli occhiali, ma anche per altri settori. M49® è la bioplastica brevettata dalla Mazzucchelli biodegradabile al 100% secondo la normativa ISO 14855. E' ricavata da fibre di legno e/o cotone ed è caratterizzata da una nuova formulazione che prevede l'utilizzo di sostanze ottenute da fonti rinnovabili anche nella miscela dei plastificanti. M49® mantiene tutte le caratteristiche estetiche e di performance dell'acetato tradizionale; è privo di esteri ftalici ed è quindi compatibile con gli altri polimeri. M49® è prodotto sia in lastre che in granuli per lo stampaggio.



i segnali anticipatori delle tendenze. "Cerchiamo di essere sempre vicini ai nostri clienti - continua Orsi Mazzucchelli - questa è la logica che ci ha guidato nell'aprire le filiali produttive: i nostri clienti, ovunque essi siano localizzati, hanno sempre il servizio garantito; questo significa stretta collaborazione nel progettare e nel trovare le soluzioni migliori nonché velocità di consegna". All'avanguardia anche nelle strategie commerciali, Mazzucchelli ha stretto joint venture con partners industriali e con produttori di materia prima, gestisce una produzione di lenti da sole ed ha quote in una società che realizza cerniere per occhiali. Nella sede di Castiglione Olona è attivo da più di 30 anni il Centro O, un centro stile per identificare e interpretare le tendenze moda. Il nostro core business è il settore dell'occhialeria - spiega Orsi Mazzucchelli - ma serviamo anche il mondo degli accessori perché dialoghiamo quotidianamente con gli attori della Moda. I risultati che abbiamo ottenuto nel produrre in serie l'unicità e nel soddisfare ogni esigenza stilistica sono il miglior stimolo per affrontare il futuro!"

www.mazzucchelli1849.it

## Idroweld, il 2013 è stato un anno positivo

Sette impianti per Enel, una nuova collaborazione con un gruppo tedesco per la fornitura di diramatori e casse turbina è il portafoglio ordini 2013 di Idroweld, azienda specializzata nell'installazione di condotte forzate, macchinari, accessori e strutture di servizio per impianti idroelettrici. "L'anno che si sta concludendo - spiega l'amministratore Marco Brusa - è stato caratterizzato da un trend positivo, purtroppo non vediamo con lo stesso ottimismo il futuro: le incertezze legate alle normative in materia di incentivi alle energie rinnovabili rendono il mercato instabile e sicuramente non invogliano gli investitori ad impegnarsi nello sviluppo di nuovi progetti". Idroweld ha come riferimento soprattutto il mercato italiano anche se sta muovendo i primi passi verso l'internazionalizzazione. "Abbiamo avuto incarichi nella zona dei Balcani, da qui inizia la nostra strategia commerciale verso altri Paesi. Siamo interessati soprattutto all'Europa e al Centro America dove abbiamo già qualche contatto". Le difficoltà sul mercato interno, che comunque resta quello di riferimento,

potrebbero essere compensate, quindi, da quelli esteri. "Oltre alla realizzazione di nuovi impianti - spiega l'amministratore della società - siamo anche costantemente impegnati nella ristrutturazione di quelli esistenti. Questo settore nei prossimi anni assumerà un interessante crescita, soprattutto in un'ottica di compensazione rispetto alla diminuzione di richieste per la realizzazione di impianti ex novo". Idroweld che nasce nel 2005 dalla sinergia di numerose esperienze maturate da un gruppo di progettisti e specialisti di cantiere, vanta anche un ufficio tecnico per gli studi di fattibilità e lo sviluppo di nuovi impianti, oltre che per la direzione lavori e l'assistenza di cantiere, la fornitura di apparecchiature e la realizzazione "chiavi in mano" degli impianti proponendosi, di fatto, come General Contractor. Nell'ultimo anno - spiega Brusa - abbiamo anche realizzato un apposito macchinario per la saldatura e posa di condotte all'interno di pozzi orizzontali, partecipando al revamping di un importante impianto in Alto Adige ed alla costruzione di una serie di pozzi incamiciati in un cantiere di Algeri".

