



Le applicazioni della lamiera nell'industria

Lavorazioni di lamieristica meccanica di precisione e carpenteria meccanica. Marco e Silvia Gatta spiegano qual è la situazione del mercato e quali le prospettive future per un settore che fa da indotto per importantissimi comparti industriali

Manlio Teodoro

Marco e Silvia Gatta, titolari di Gatta Srl, Colletterto Giacosa (TO)
www.gattasrl.com



Il mondo della lamiera è un settore in continua evoluzione e i suoi campi di applicazione sono molteplici. L'acciaio, l'inossidabile, l'alluminio e altri metalli, sia grezzi sia pretrattati che lavorati, sono di importanza strategica per molti settori industriali, «Abbiamo scelto di applicare la nostra capacità ed esperienza nella lavorazione della lamiera, ormai quasi centenaria, non solamente per la mera esecuzione, ma anche per dare un servizio di progettazione del prodotto. Offriamo la collaborazione nella progettazione e ingegnerizzazione del prodotto dalla scelta della materia prima fino al trattamento di finitura finale, proponendo soluzioni tecnico-costruttive migliorative e realizzative a seconda dell'esigenza specifica mirata al singolo prodotto». Con queste parole Marco, titolare insieme a Silvia della Carpenteria Metalmeccanica Gatta, spiega ciò che distingue l'azienda all'interno del proprio settore.

A quali settori industriali si rivolge soprattutto la vostra produzione?

SILVIA GATTA «Principalmente a due settori industriali. Il primo riguarda la realizzazione di strutture di carpenteria pesante per costruttori di macchine utensili e macchinari in genere – desti-

La crisi ha rappresentato lo stimolo per conoscere mercati nuovi, per riscoprire potenzialità inespresse e investire in nuove tecnologie

nati alla lavorazione di vetro, marmo, plastica, legno –, per costruttori di impianti per acciaierie, di impianti per settori petrolchimici e navali. Il secondo riguarda la costruzione di strutture meccaniche leggere la cui applicazione spazia in tantissimi settori: dall'elettronica industriale alla telefonia, dall'automazione industriale alla meccanica postale, dalla climatizzazione al settore ferrotramviario».

Cosa ha determinato il recente spostamento del baricentro dei vostri investimenti?

MARCO GATTA «A partire da fine 2008, siamo stati influenzati inevitabilmente dalla situazione internazionale di crisi, e ciò ha comportato un cambiamento sostanziale del nostro approccio al lavoro. Però la crisi ha rappresentato lo stimolo che ci ha portato a conoscere mercati nuovi e diversificati, a riscoprire potenzialità inespresse e a investire in nuove tecnologie e prodotti. Nonostante la nostra azienda avesse già attuato una forte diversificazione, abbiamo deciso di investire molte risorse, umane ed economiche, in una politica commerciale molto aggressiva che ha dato i primi risultati nel corso del 2010 in cui abbiamo recuperato parzialmente il disavanzo di fatturato, determinatosi nel 2009, il momento acuto della crisi, e poi più sensibilmente nell'anno 2011».

Quali criticità avete incontrato e con quali strategie avete reagito?

S.G. «Le maggiori criticità che ci siamo trovati ad affrontare sono la forte flessibilità dei tempi di consegna e i prezzi spesso non proporzionati al livello di qualità richiesta. La nostra risposta è stata sofferta ma vincente, frutto di una riorganizzazione interna in termini di uomini, nuove attrezzature e nuove scelte logistiche, fondamentali per essere più pronti ed efficienti nella produzione».

Sulla base dell'attuale situazione del mer-

cato, quali evoluzioni subirà la vostra produzione in futuro?

M.G. «In futuro, la diversificazione pagherà sempre in termini di sopravvivenza. Tuttavia bisogna anche essere in grado di risalire la filiera dei prodotti, giungendo più in alto possibile, come produzione e come servizio, per non rischiare di essere soffocati dalle logiche dei prezzi

al ribasso e dalle tempistiche strettissime di una produzione che lascia poche possibilità di programmazione. Inoltre, è diventata determinante l'offerta di un prodotto semilavorato completo di tutti i trattamenti di finitura necessari – lavorazione meccanica, stabilizzazione, zincatura, verniciatura – e pronto per essere assemblato».

Quali sono i vostri obiettivi per il prossimo anno?

S.G. «L'obiettivo dell'azienda per il suo core business attuale è la ricerca di clientela con alto valore aggiunto e il miglioramento dell'efficienza gestionale e organizzativa del lavoro. Contiamo di raggiungerlo con una accurata politica commerciale e investendo sul personale e sulla formazione, senza trascurare però il piano dell'innovazione. Intendiamo investire sempre in nuove tecnologie, ovvero in macchinari e attrezzature che ci permettano di offrire un servizio migliore, essere competitivi sul mercato e allo stesso tempo migliorare l'impatto ambientale con soluzioni di energy saving, come la recente realizzazione di un impianto fotovoltaico di 200 kW e la partecipazione insieme a un pool di aziende partner nello sviluppo di progetti e prodotti nel campo delle energie rinnovabili».

