

“Il saper fare cresce in azienda”

La Provincia del 12 aprile 2024, servizio sulla nostra associata Italgard.

L'impresa

Tecnologia e conoscenza

Il profilo

**Una realtà costituita nel 1986
Prodotti per i motori elettrici**

Italgard ha sede a Sant'Isidoro di Inverigo ed è stata fondata nel 1986 dai fratelli Danilo e Roberto Gabbioni, e da Vania Castelnuovo, moglie di Danilo. L'azienda in cui lavorano 75 dipendenti è specializzata nello stampaggio, nella lavorazione di

lamiera e nella produzione di copriventola per motori elettrici. Una produzione destinata ai mercati del motore elettrico e di distribuzione di energia, dai quadri elettrici ai generatori di continuità. Da sempre l'azienda è associata a Confapi Lecco

Sondrio ed ha affermato nel mondo la propria competitività investendo in impianti ad alta tecnologia e assicurando ai clienti produzioni su misura e flessibilità di servizio. Grazie alla formazione interna Italgard si è dotata del know-how tecno-

logico necessario per fornire i servizi di progettazione e costruzione di stampi e attrezzature, stampaggio e tranciatura della lamiera, carpenteria metallica e saldatura e anche verniciatura e assemblaggio dei particolari. M. DEL.

«IL SAPER FARE CRESCE IN AZIENDA»

Danilo Gabbioni di Italgard ricorda l'importanza della formazione interna «La competenza tecnica non basta, serve la capacità di gestire i progetti»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Da quasi trent'anni Italgard, 75 dipendenti nella fabbrica di Inverigo, è attiva nel settore della trasformazione della lamiera come partner per le industrie manifatturiere. L'azienda guidata da Danilo Gabbioni è affermata a livello internazionale nel settore dello stampaggio e della lavorazione della lamiera, della produzione di copriventola per motori elettrici e della creazione di pannelli per test per laboratori dell'industria chimica, per quello che è un settore sensibile rispetto a tutto ciò che accade nei mercati internazionali.

Che anno è stato per Italgard il 2023?

Lo abbiamo chiuso in modo positivo, con un trend in calo verso la fine dell'anno, sia negli ordini sia nella pressione di richieste di offerta. Attribuisco questo aspetto in primo luogo alla confusione che c'è nell'automotive, con la transizione all'elettrico che porta alcuni settori dell'industria a delle incertezze e anche a paure che portano a non investire. Le richieste quindi possono calare. Da un altro lato vedo aziende dell'automotive che lavorano anche di notte e dall'altro vedo altre in crisi e sono quelle legate alla trazione termica nell'ambito della meccanica e dei motori.

Che tipo di mercato ha in Italia?

I settori trainanti della produzione italiana sono automotive



Danilo Gabbioni guida la Italgard, azienda che occupa 75 dipendenti

ed edilizia, quando si muovono questi due settori lavorano tutti gli altri, dalla costruzione di impianti a quella di nuovi capannoni. Quindi servono quadri elettrici e motori elettrici.

La transizione all'auto elettrica per Italgard è dunque positiva?

Lo è se si inseriti in quei canali di clienti fortemente orientati nel loro core business nell'automazione green. Per fortuna abbiamo anche questa fetta di mercato. D'altra parte il motore elettrico è anche tanto legato all'impiantistica in generale, per cui abbiamo un mix di tutto. Servono diversi settori, quando cala uno per fortuna l'altro tiene e va meglio, riusciamo così a reggere le varie crisi congiunturali e di settore. Comunque noi nell'au-

tomotive non siamo mai entrati, per precisa scelta.

Perché?

Perché è un settore totalizzante, è difficile che un'azienda possa servire l'automotive e poi dedicarsi anche ad altri settori, su cui abbiamo pensato anche nell'ottica della diversificazione.

In che misura Italgard risente delle turbolenze geopolitiche?

Abbiamo una situazione internazionale con le tensioni sul Golfo Arabo, più l'Ucraina, che creano situazioni negative sia nella logistica dei materiali, nei trasporti, sia nella reperibilità e disponibilità di materiali, magari andando a impattare sui prezzi quando c'è una forte richiesta. E ciò è negativo. Al contempo, la

stessa tensione che c'è in Medio Oriente porta le aziende europee trainanti, quindi le multinazionali, a tornare a una localizzazione delle aziende fornitrici: cercano di riportare in Europa ciò che avevano delocalizzato in Cina.

Quali principali investimenti ha in corso ora Italgard?

Stiamo investendo soprattutto sul sistema di qualità integrata ambiente e sicurezza, ed è un investimento decisamente importante anche in senso economico, con standard che deve essere mantenuto e verificato nel tempo. Per quanto riguarda gli investimenti produttivi, vanno di pari passo. Per il resto abbiamo un'attività di ricerca e sviluppo diffusa in tutti i nostri processi aziendali, nasce da uno spirito di volontà di innovazione e miglioramento che è sempre stata una caratteristica costante del nostro modo di fare impresa. È un'attitudine costante che porta alla crescita di un'azienda attraverso il prodotto e la competitività: ricerca e sviluppo vengono dati, ognuno in azienda in base al proprio ruolo la pratica. Anche senza aver costituito un apposito ufficio di ricerca e sviluppo. Abbiamo avuto collaborazioni con enti di ricerca, anche se ora non ci sono particolari iniziative.

Come viene formato il personale?

La formazione è indispensabile visto che non c'è solo sul mercato tecnici disponibili la organizziamo all'interno dell'azienda, ed è la formula che comunque

Italgard, un'eccellenza lariana



Fondazione 1986

TIPO DI PRODUZIONE
stampaggio, nella lavorazione di lamiera e nella produzione di copriventola per motori elettrici

TRE SOCI
i fratelli Danilo e Roberto Gabbioni con Vania Castelnuovo (moglie di Danilo)

ORA SECONDA GENERAZIONE CON:
Micol (figlia di Danilo),
Giorgio e Luca (figli di Roberto)

75 dipendenti



«Il capitale umano è fondamentale nello sviluppo dell'impresa»



«Investiamo molto nella qualità integrata a sicurezza e ambiente»

preferiamo perché ci permette di trasmettere oltre alle competenze tecniche una filosofia di lavoro. Il saper fare di qualsiasi persona che c'è in azienda è un mix di sapere tecnico e capacità di gestione dei progetti, di collaborazione e di condivisione nei team di lavoro. Questa è la parte fondamentale della nostra fondazione, in aggiunta alla quale ci avvaliamo anche della formazione finanziata realizzata da Confapi Lecco Sondrio, davvero preziosa.

In che misura i lavoratori senior trasmettono la competenza ai più giovani?

Oggi nella nostra azienda tante cose sono ormai in mano ai gio-

Soluzioni su misura del cliente Tanta ricerca e innovazione

Competitività

Progettazione e investimenti continui lungo tutte le fasi del processo produttivo

Gli investimenti in tecnologia e innovazione sono diffusi sull'intero processo produttivo.

L'azienda di Inverigo dà un servizio completo per la realizzazione di particolari di stampaggio, carpenteria leggera, stampi e attrezzature a partire da un'idea che diventa studio di fattibilità centrato sull'esigenza del cliente.

La progettazione è affidata a uno staff tecnico e grazie al know-how aziendale ed ad una squadra di tecnici specializzati in diverse linee di prodotto (dall'analisi fattibilità prodotto alla progettazioni di stampi ed attrezzature), Italgard è in grado di trovare soluzioni tecni-

che per rispondere alle esigenze di qualità e agli obiettivi di vendita fissati dal cliente.

L'azienda possiede un reparto attrezzatura per la realizzazione e la manutenzione anche straordinaria di stampi per tranciatura a freddo, con tecnici che hanno all'attivo un'esperienza trentennale, oltre a un reparto prove dove avvengono la tranciatura, lo stampaggio e l'imbutitura a freddo della lamiera. L'alta tecnologia è presente anche nel reparto di carpenteria, dotato di taglio laser, punzonatrice e presse piegatrici a controllo numerico: una dotazione che «ci consente - spiega una nota aziendale - una gestione dinamica sia dei lotti produttivi di grosse dimensioni sia di piccole richieste, con significativa flessibilità per dimensioni e particolari richiesti». Importanti anche gli investimenti realizzati nel reparto di saldatura, che dispone di robot idonei al completo sviluppo di particolari finiti: un know-how tecnologico che consente saldature tradizionali, a filo, castolin, tig, mig, puntatura a proiezione su ferro, zinco, inox e alluminio.

Da gennaio 2008 il servizio



Un impianto della Italgard

di trasformazione della lamiera si è arricchito di un impianto di verniciatura a polvere e a liquido come componente finale - spiega l'azienda - quella che attribuisce il valore aggiunto al prodotto e che permette di completare il ciclo produttivo, mentre i trattamenti di finitura vengono affidati a terzi esterni.

Non ultimo, in un'ottica di servizio completo, l'azienda mette a disposizione il proprio reparto in grado di assemblare svariati particolari e di imballarli a seconda delle specifiche indicazioni del cliente, in una serie di operazioni che «sgravano completamente il nostro cliente da ogni tipo di preoccupazione ed incombenza».

M. Del.

30%

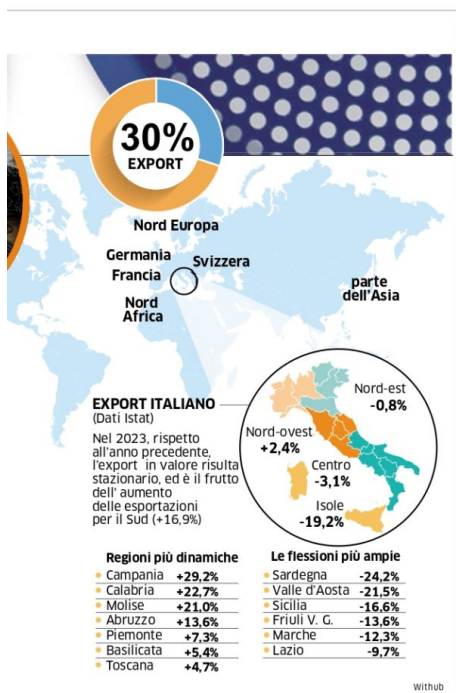


Nord Africa, Asia e Stati Uniti i principali mercati esteri

Italgard esporta direttamente circa il 30% della propria produzione, mentre per il resto il mercato è costituito da multinazionali presenti in Italia che a loro volta esportano. All'estero vende in Europa e in misura minore in Nord Africa, parte dell'Asia (Vietnam e India) e negli Stati Uniti

«Dopo un periodo di calo sta tornando la fiducia»

Il trend. Il titolare di Italgard Danilo Gabbioni osserva un ritorno degli ordini «Forte la concorrenza dell'Est Europa, puntiamo su qualità e ambiente»



LECCO «Questi primi mesi del 2024 confermano in pieno un trend non favorevole che già si era annunciato con una flessione verso la fine dell'anno scorso, ma stiamo vedendo un nuovo segnale positivo verso una crescita della domanda».

Danilo Gabbioni, titolare di Italgard, legge la tendenza di mercato sui prossimi mesi e nel mettere a confronto questo primo trimestre del 2024 con lo stesso periodo del 2023 afferma che «sull'anno abbiamo un risultato di ricavi in negativo, anche se sembra che ora i clienti inizino ad annunciare ordini che faranno più avanti, un dato che fa pensare in positivo anche se non so in che termini poi si stabilizza».

Per l'azienda specializzata nello stampaggio e nella lavorazione di lamiera per i mercati del motore elettrico e della distribuzione di energia, la frenata di mercato riguarda in buona parte proprio il settore del motore elettrico, «molto compromesso dalle produzioni cinesi». Italgard fornisce aziende multinazionali con sedi in Italia e in Europa, che peraltro risente della flessione della Germania, mercato, quest'ultimo, comunque non strategico nelle forniture di Italgard.

Significativo

Per spiegare aspetti significativi dell'andamento di mercato Gabbioni riporta l'esempio della linea di vernici a marchio Gardpanel, specifica divisione



Una veduta dello stabilimento Italgard

interna di Italgard: «Il cliente - aggiunge - mi riferisce che c'è stato un forte calo di richieste. Complessivamente noi lavoriamo per una quota non particolarmente alta per il settore del riscaldamento (stufe a pellet e aerazione): anche le aziende di aerazione orientata al riscaldamento confermano per il settore un calo di richieste intorno al 30%».

Inoltre, «la transizione green ha dato molti giri di vite sul come orientare gli impianti di riscaldamento. Ci viene riferito che chi produce caloriferi segnala un -30%, data la prevalenza per i nuovi edifici di riscaldamento a pavimento». So-

fatto che ci ritroviamo in sostanza in competizione con il Sud Italia, che usufruisce di incentivi e possibilità di attingere a contributi a fondo perso: Italgard perde alcune commesse per questa ragione che dà alle imprese beneficiarie margini che noi ci sogniamo». Ciò si aggiunge alla competizione dall'Est Europa in una combinazione «che ci fa perdere ordini. Quando abbiamo partecipato a gare d'appalto relative a produzioni di multinazionali che dalla Cina vogliono tornare a produrre in Italia a vincere sono state aziende del Sud e dell'Est Europa».

Panorama

Il panorama della concorrenza non è dunque facile considerando che nel settore sono presenti perlopiù aziende molto strutturate, in grado di sfidare i competitor anche sul fronte dei salari, pagando di più tecnici e operai per assicurarsi sempre di avere le persone più aduate, «cosa che facciamo anche noi in azienda, con forti investimenti sul personale - afferma Gabbioni -. Il nostro saper fare ci fa mantenere a galla, considerando anche l'incidenza dei costi di gestione e di tassazione. Fra i nostri maggiori investimenti ci sono quelli sulla sicurezza, costi che vengono che rappresentano un importante aspetto di qualità di Italgard. Proprio per questo, e per un risultato di efficienza, praticiamo la qualità integrata ambiente e sicurezza».

M. Del.

vani, compresa la selezione del personale, dal momento che a me arrivano solo le candidature dei profili di alta responsabilità da selezionare alla fine. Ma ricordo che anche mia figlia Micol, che è in azienda, così come i giovani in azienda si stanno rendendo conto del valore dei senior, anche dei senior da assumere. Per certe figure avere senior in azienda è del tutto importante. Oggi comunque abbiamo appena concluso alcune assunzioni, siamo in fase di formazione e di consolidamento di quello che abbiamo. Il valore del capitale umano per Italgard rappresenta in ogni senso il cuore pulsante dell'azienda. Know how e capitale umano vanno ricondotti

in un aspetto unico. Usiamo le tecnologie per essere competitivi, ma alla fine tutto si riduce al valore delle persone: quindi know-how aziendale e persone rappresentano l'intero valore di Italgard. E il know-how dipende dalle persone, le macchine da sole non si muovono.

Nonostante l'intelligenza artificiale?

Sì, perché con tutto quello che l'intelligenza artificiale potrebbe darci non sarebbe in grado di darci visioni, né sensazioni di andamento del mercato. Ogni decisione è cucita in modo sartoriale su ciò che è l'azienda in un determinato momento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dialogo stretto con le scuole L'impresa è attenta ai giovani

Attrattiva

Italgard protagonista di un progetto per far conoscere il settore della meccanica ai ragazzi

«Nell'ultimo anno i clienti sono decisamente agguerriti per cercare di ottenere prezzi sempre più bassi. Tengono d'occhio in modo assoluto l'andamento della materia prima per poter incidere

su quella parte di componente di costo del prodotto», afferma il titolare di Italgard, Danilo Gabbioni.

Alluminio, acciaio di vari generi, ferro: derivati da coil di alta qualità acquistati perlopiù da Arcelor, Eusider e centri di servizio e che rappresentano le materie prime acquisite dall'azienda per le proprie lavorazioni e che ora complessivamente «attraversano un periodo di stabilità

nei prezzi, per cui - afferma Gabbioni - riusciamo ad ottenere accordi di acquisto sui sei mesi dai fornitori. I costi si stanno mantenendo, non vediamo forti oscillazioni».

I prezzi della materia prima impattano sul prodotto finali ma i margini di gestione sui prezzi sono prestabiliti.

«C'è poco da inventarsi - sottolinea Gabbioni -. Se si vuole portare a casa il lavoro si deve lavorare sull'azienda e

sull'efficienza che contenga i costi. Noi facciamo leva sull'attenzione verso i costi della manodopera, ma non certo per abbassarla. Al contrario: paghiamo un po' di più per non farci scappare le persone dal momento che il valore delle persone per noi è un grande fattore di competitività. Lo dimostra l'attenzione che da sempre abbiamo per i temi formativi. Questo è solo un elemento, di certo importante, del complesso equilibrio che con una gestione molto attenta riusciamo ad ottenere».

Gli investimenti sul personale includono anche la connessione fra i giovani dipendenti e la nuova generazione

entrata in azienda: sua figlia trentenne, Micol Gabbioni, e i cugini della giovane imprenditrice: Giorgio (26 anni), e Luca, il più giovane, 23enne. «Questo incontro fra nuove generazioni - aggiunge Gabbioni - è molto utile negli stage aziendali, è un modo per promuovere l'azienda in modi diversi che ci vengono proposti da Confapi Lecco e Sondrio, a cui siamo iscritti».

Italgard ha così partecipato a un progetto Confapi per andare nelle scuole a spiegare attraverso l'esempio della propria azienda cosa sia la metalmeccanica e per avvicinare i giovani col dialogo: «Lo ha fatto mia figlia - aggiunge Gabbioni -, per fare in modo

che il dialogo fra giovani potesse alleggerire la presentazione di un settore che forse non è tanto nelle corde dei giovani per come lo si conosce da sempre. I nostri giovani lavoratori sanno che la meccanica non è più quella di un tempo, il meccanico in azienda deve saper usare i computer, collocati anche in produzione, su cui caricare e scaricare informazioni sui materiali, inviare richieste e messaggi durante le lavorazioni. Proprio qui riguarda, ancora qualche anno e il passaggio generazionale con mia figlia e i miei nipoti sarà compiuto, in azienda i giovani non mancano. È una bella prospettiva».

M. Del.