



RETTIFICHE FMT E GALPERTI TECH

Nove in meno

di tre anni

Un grande gruppo industriale ha deciso di ampliare la propria presenza nel campo energetico scegliendo

una serie di partner, ciascuno specializzato in un comparto. Ciò ha portato grandi risultati produttivi alimentando il desiderio di lanciare nuove sfide

di Paolo Beducci

La vicenda del Gruppo Galperti ha origini lontane. Nasce infatti in quel di Bellano sul Lago di Como nel 1921, per la produzione di piccoli attrezzi agricoli e componenti forgiati destinati alle Ferrovie dello Stato. Quella però fu solo la prima tappa di un lungo cammino che a partire dagli anni cinquanta, ha iniziato a trasformare questo gruppo in una realtà davvero unica nel proprio contesto. A dare l'avvio alla crescita tumultuosa dell'azienda, che oggi ha un fatturato di 250 milioni di euro che con le consociate a livello mondiale diventano circa 400, contribuirono in misura determinante i settori chimico e petrolifero che ben presto divennero il core business dell'impresa lariana con la produzione di flange.

Dopo Bellano un primo trasferimento delle attività a Dervio e da lì, un ulteriore passo verso Gera Lario che permise alla famiglia Galperti di ampliare le proprie attività realizzando una realtà produttiva integrata, in cui l'innovazione tecnologica la fa da padrone soprattutto per lo sviluppo di nuove tecnolo-

gie su materiali innovativi. A partire dal 1994, una parte della produzione della azienda originaria venne scorporata dal business e inglobata in una nuova realtà denominata Galperti Engineering.

Nel frattempo, il desiderio di organizzare un passaggio generazionale e una casualità hanno messo Roberto Galperti nelle condizioni di dare vita a una nuova realtà operativa: «Organizzando il cambio di ufficio – ci racconta Roberto Galperti – avevo trovato un vecchio raccoglitore in cui mia madre, nel 1977, valutava l'ipotesi di affacciarsi anche al mondo del cuscinetti. Ipotesi che immagino avesse lasciato cadere. Così, ho provato a riprendere in mano il progetto e, sotto l'insegna di Galperti Tech ho provato a fare partire una nuova unità produttiva, partendo sostanzialmente dal nulla. Questa decisione – prosegue Galperti – si è rivelata più fortunata del previsto. Il primo anno di attività infatti abbiamo raggiunto un fatturato di 2,5 milioni di euro, il secondo siamo passati a cinque, quindi a dieci, poi quindici e quest'anno dovremmo arrivare a 38». Per realizzare un'impresa di questo ge-



Vista esterna della sede Galperti

nere ci vuole grande capacità imprenditoriale, la giusta voglia di assumersi rischi imprenditoriali e dei partner di grande affidabilità in grado di supportare non solo la crescita dell'azienda sotto l'aspetto produttivo, ma anche e soprattutto la crescita tecnologica che inevitabilmente si rende indispensabile a chiunque desideri restare sulla breccia

Da sinistra Roberto Galperti e Maurizio Frari



Il Gruppo Galperti ha origini lontane nasce, infatti, nel 1921



operando in un settore ad elevato contributo tecnologico.

«Così – ci racconta ancora Roberto Galperti – ci siamo messi a cercare i fornitori giusti per ogni ambito di lavorazione in cui saremmo dovuti intervenire: un partner per i torni verticali, uno per la parte dedicata ai trattamenti termici, uno per le torniture di dimensioni medio piccole. Nella produzione di cuscinetti però

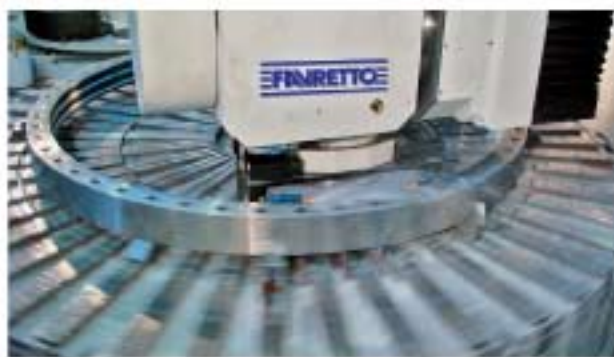
– prosegue Galperti – quando si decide di salire qualitativamente verso settori applicativi di alta qualità, uno dei passaggi critici, è rappresentato dalle precisioni che non si riescono a garantire se non con una operazione di rettifica delle superfici. Necessità che nei nostri settori applicativi, sempre più evoluti tecnologicamente, diventa un must. Per questo motivo, cercavamo un partner serio, affidabile, disponibile e anche in grado di seguirci in una crescita tecnica e dimensionale significativa. La nostra scelta è caduta su FMT Favretto che da allora è diventata il nostro partner, tanto che in quattro anni e mezzo abbiamo già comprato nove macchine, di cui una, la nona è davvero un esempio di come in Italia siano presenti tutte le risorse e le capacità per realizzare oggetti e prodotti di altissimo livello. Questa considerazione – prosegue Galperti – è per certi versi legata a quella che ho fatto quando ho deciso di dare vita a Galperti Tech. Allora ho pensato che era inutile cercare di rincorrere la manodopera a basso costo andando a produrre chissà dove. Ho

ritenuto invece che fosse più utile sfruttare le conoscenze e la capacità che in Italia certo non mancano».

Ma veniamo alla vicenda che lega in modo sempre più sinergico Galperti e FMT Favretto. Il range dimensionale che è presente oggi in azienda è decisamente vario e parte da macchine capaci di operare su diametri di 1000 mm fino a modelli che possono raggiungere i 3600 mm. Questa varietà si spiega con il desiderio da parte di Galperti di riuscire a coprire al meglio ogni dimensione di prodotto da realizzare.

Il rapporto fra le due aziende nasce meno di quattro anni fa durante una Bi-Mu. Galperti che era alla ricerca della soluzione ideale per affrontare anche questa tipologia di lavorazione si presentò allo stand dell'azienda piemontese e iniziò a discutere di ciò di cui aveva bisogno.

«La decisione di scegliere FMT Favretto – ci spiega ancora Roberto Galperti – nacque proprio dal fatto che mi resi conto che avevo trovato degli interlocutori seri, affidabili e in grado di darmi ri-



A sinistra la rettificatrice della FMT in fase di lavorazione



sposte affidabili alle mie domande. Così ci siamo messi attorno a un tavolo e abbiamo discusso subito di macchine con tavola rotante in grado di rettificare sia gli interni che gli esterni. In alcuni casi poi, e mi riferisco alle macchine con diametro maggiore, quindi dai 2000 mm in su, le tavole sono tutte a sostentamento idrostatico. Iniziammo acquistando due macchine da 1000 mm e una da 1600 mm cui sono poi seguite una macchina da 3000 mm, quindi una da 2000, un'altra da 3000 e infine una da 3600. In questo modo abbiamo realizzato un vero e proprio reparto di rettificatura in grado di coprire una gamma di diametri estremamente vasta. Se poi a questo aggiunge che il nostro gruppo è assolutamente integrato nelle proprie produzioni, a partire dalla forgia, è facile comprendere anche sotto l'aspetto qualitativo e dei tempi di consegna siamo diventati davvero molto competitivi.

La crescita dimensionale e qualitativa dei cuscinetti che Galperti Tech è chiamata a realizzare è costantemente in crescita e anche per questo motivo l'imprenditore

lombardo si è rivolto a FMT Favretto per studiare una nuova macchina da realizzare insieme. Una occasione importante per Galperti ma anche per FMT Favretto che si è trovata nelle condizioni di poter affrontare una nuova sfida tecnologica di altissimo livello senza dover individuare un partner in aree geografiche lontane, bensì in un'area assolutamente domestica quale può essere la Lombardia per un'azienda Piemontese. La macchina che Galperti ha chiesto a FMT di realizzare è una rettificatura ad asse verticale con un diametro di 6 metri. Un vero record per Favretto e anche per il comparto della rettificatura italiana.

«Per noi - ci spiega Maurizio Frari il Presidente di FMT - operare con una azienda come Galperti è una vera opportunità che non deve essere sprecata in alcun modo. Ci piace l'idea di operare con una realtà italiana.

Non è solo questione di comodità logistica, c'è soprattutto un discorso di serenità nel vedere che anche da noi sono presenti imprenditori di razza che hanno voglia di crescere e rischiare, condivi-

dendo oneri e onori con noi». La macchina che è stata messa in cantiere è, come scrivevamo più in alto una macchina di sei metri di diametro che segue la filosofia già inaugurata con una macchina da quattro metri e mezzo di diametro realizzata per un altro cliente fuori dai confini italiani.

«È evidente - ci spiega Frari - che una sfida come quella che stiamo intraprendendo in questo momento è importantissima anche per ciò che riguarda la crescita progettuale. Entrano infatti in gioco elementi che fino a oggi potevano essere se non trascurati almeno gestiti con una certa facilità. Le problematiche variano molto e oggi la nostra filosofia è quella di riaffermare la volontà di concentrarci su realizzazioni difficili comunque di nicchia in cui la concorrenza faccia fatica a seguirci e ci permetta quindi di sdoganarci dal mercato in cui è il prezzo a farla da padrone. È una sfida, lo so - conclude Frari - ma le sfide ci piacciono e a quanto pare abbiamo trovato un partner con cui lavorare che le predilige quanto noi».