

[IMPRESE E TERRITORIO]

La Galbiati, un modello che farà scuola «Dalla crisi si esce anche investendo»

Numeri da grande per l'azienda di Oggiono: fatturava 6 milioni nel 2003, ora è a 38

OGGIONO La parola crisi deriva dal greco "Krisis" che significa "decisione e cambiamento". In questi due anni di dissesto economico ci sono stati imprenditori che non hanno saputo vedere oltre la negatività di un fatturato in decrescita e altri che si sono rimboccati le maniche e che hanno colto l'occasione per cambiare. È quello che ha fatto la Galbiati Group di Oggiono, un'azienda metalmeccanica che nel 2003 aveva un fatturato di 6 milioni di euro e una quarantina di dipendenti, una realtà poco più che artigianale. Oggi questa azienda ha un fatturato di oltre 38 milioni di euro e 150 dipendenti. Continua a produrre sempre le stesse cose - presse industriali, punzonatrici, macchine a progetto su committenza del cliente e riduttori - ma lo fa meglio, più velocemente, spendendo meno e guadagnando di più.

Un miracolo industriale? No. La fortuna di quest'azienda sta tutta nell'intraprendenza del suo presidente Pietro Galbiati: «Eravamo disorganizzati e disordinati - racconta Galbiati -, eravamo un'azienda artigiana dove tutti facevano tutto e, nonostante le maestranze lavorassero intensamente, i risultati erano scarsi. Così ho chiesto l'intervento di tre consulenti per ridurre gli sprechi, migliorare la produzione e rendere più aggressivo l'ufficio commerciale». Circa sei anni fa Galbiati chiamò ad assisterlo due agenzie di consulenza: la tedesca Staufen, che si occupa di strategia "Lean" (quella usata dai giapponesi della Toyota per intenderci) e l'italiana Rdi, esperta nella comunicazione innovativa.

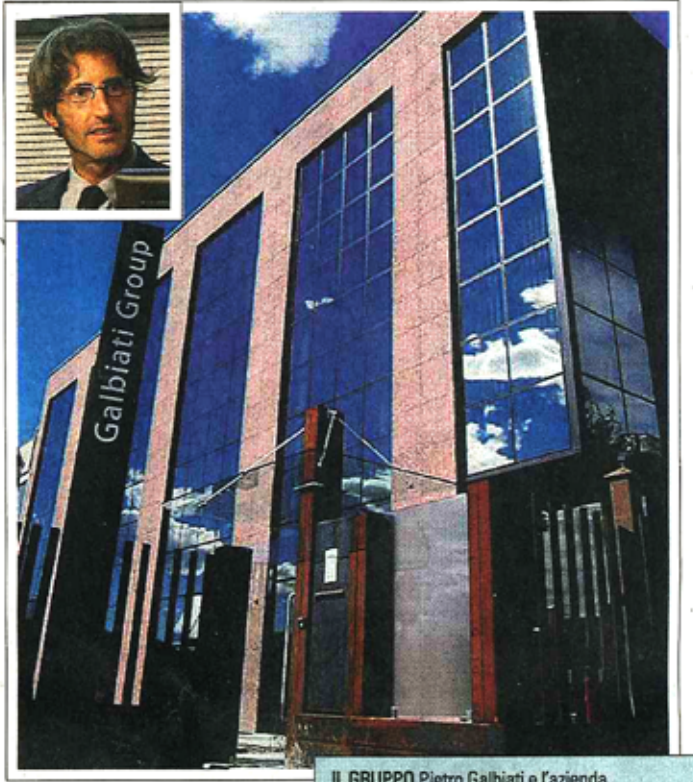
Giancarlo Oriani è il consulente della Staufen, che ha rivoltato come un calzino la Galbiati Group, migliorando del 28% l'efficienza dei tempi di montaggio degli impianti e del 12% l'efficienza delle lavorazioni meccaniche: «Il primo passo è quello di migliorare l'ambiente di lavoro: ordine e pulizia in tutti i reparti. Poi è stato migliorato il rapporto con i fornitori, con commesse just in time, richiedendo il prodotto giusto al momento giusto. In terzo luogo è stata migliorata l'organizzazione nelle aree di montaggio, definiti precisamente i ruoli dei dipendenti, organizzato corsi di formazione e momenti di confronto. Convincere le maestranze a cambiare modo di lavorare è stata la cosa più complessa, ma i risultati sono stati eccellenti. Infine un elemento fondamentale è stato migliorare la comunicazione interna ed

esigere da tutti la puntualità in ogni momento del lavoro».

Il secondo consulente è Giovanni Rosi, amministratore della Rdi che si è occupato del miglioramento dell'ufficio commerciale che nel 2011 ha diffuso 4 milioni di preventivi, ottenuto 2 milioni di contatti e incassato per i prossimi mesi 1 milione di euro di ordini: «Abbiamo creato quattro siti internet distinti per ogni categoria di prodotto della Galbiati. Le informazioni ottenute dall'accesso ai siti vengono analizzate e le aziende che accedono al sito contattate, inoltre le offerte vengono costantemente modificate. Il web è un ottimo mezzo per favorire il primo contatto con il cliente».

L'investimento di Galbiati Group è stato di 150 mila euro, di cui 90 mila euro frutto del contributo proveniente da bandi regionali, nazionali ed europei. Qui entra in gioco il terzo consulente, Erasmo Corbella, direttore di Ecpa Lombardia Formazione: «Ho analizzato i progetti, steso una relazione dettagliata, ricercato i bandi finanziati dagli enti pubblici per il miglioramento industriale e la formazione aziendale, inviato la richiesta di sovvenzione e ricevuto un finanziamento di 90 mila euro».

Gloria Riva



IL GRUPPO Pietro Galbiati e l'azienda