

Il servizio, componente essenziale

Carlo Salvioni, presidente del Gruppo Salico, ha risposto alle nostre domande.

Come valuta l'attuale situazione del mercato e quali sviluppi si sente di ipotizzare per il futuro?

È dall'inizio dell'anno che i segnali del mercato sono di carattere positivo. Certo, restano ancora incostanti e lasciano percepire un senso di instabilità rispetto al passato. Ma ora riceviamo ormai con maggiore frequenza richieste per la fornitura di nuovi impianti e siamo anche in grado di vagliarle sulla base della nostra fascia di mercato. Speriamo che tale fase prosegua fino a raggiungere un sostanziale equilibrio.

In particolare, come si sta muovendo il 2010 per la sua azienda?

Il lavoro svolto con caparbiazza lo scorso anno ha dato buoni frutti, perché ci ha permesso di acquisire commesse importanti nei Paesi dell'America latina, in Turchia e Spagna, al punto da saturare la nostra capacità produttiva e proiettarci con le consegne al 2011.

Quali sono oggi le maggiori richieste verso cui si sta orientando il vostro mercato di riferimento?

Sono essenzialmente due le linee di

prodotto su cui abbiamo investito la nostra tecnologia: il settore dell'alluminio, con la realizzazione di linee di verniciatura, tensionatura, spianatura, taglio longitudinale per nastri larghi fino a 2.200 mm e imballaggio; linee di taglio longitudinale e trasversale per nastri di acciaio al carbonio laminati a caldo con elevato carico di snervamento fino a 25,0 mm.

L'innovazione tecnologica alla base della ripresa economica: cosa ne pensa?

La Salico non ha mai smesso di investire in questo settore. Basti pensare che tutti i nostri impianti sono realizzati su misura per il cliente, per quanto riguarda sia la logistica sia la tecnologia impiegata, per la lavorazione di materiali con caratteristiche tecnologiche sempre più elevate.

Che importanza ha l'aggiornamento professionale per la crescita di un'azienda?

È fondamentale per l'azienda, se vuole garantirsi un futuro. Soprattutto oggi che l'evoluzione di ogni settore procede a un ritmo frenetico. Il binomio uomo-macchina è inscindibile: per operare al meglio con il massimo del profitto è necessario un rinnovamento continuo delle proprie conoscenze.

Che significato ha la qualità nell'ambito delle attuali dinamiche di mercato?

Quando si parla di qualità il rimando è, inevitabilmente, a una procedura codificata del processo produttivo. Per la Salico la qualità oggi è soprattutto un prodotto genuino italiano, concepito nei nostri uffici e realizzato nella nostre strutture con personale altamente qualificato.

Come si conquista la fiducia dei clienti?

Offrendo innanzitutto un prodotto ef-

ficiente e affidabile, adatto allo scopo cui è destinato, in grado di resistere a qualsiasi insidia derivante dagli odierni materiali. Il rapporto personale con il cliente è ancora importante, ma lo ancor più la consapevolezza di avere acquistato un ottimo prodotto, in grado di soddisfare le richieste iniziali, e anche qualcosa in più.

Che peso ha l'attività di Ricerca & Sviluppo per chi vuole essere competitivo sul mercato?

Per la Salico è un'attività connaturata, che spesso sfocia in collaborazione fattiva con i clienti. Ne è prova il fatto che alcuni di essi sono restii a mostrare le innovazioni tecnologiche perché sono uniche.

Inoltre, alcune nostre macchine sono state testate anche da enti specializzati, risultando adatte alla lavorazione di materiali alto resistenziali da sottoporre, successivamente, alla lavorazione con il laser.

Pensa che il servizio rappresenti oggi un componente essenziale che il cliente si aspetta dal proprio fornitore?

Per noi lo è sempre stato e continuerà a esserlo. È una nostra caratteristica quella di essere al servizio del cliente per risolvere al meglio ogni sua necessità.

È meglio il gioco di squadra o l'iniziativa del singolo per il raggiungimento degli obiettivi aziendali?

Il singolo è importante, ma da solo non può fare quanto un gruppo diretto da un leader. Per questo la Salico, qualche anno fa, ha dato vita alla Salmec, consociata spagnola che ha arricchito il nostro Gruppo, di cui fanno parte anche Sistel, Fumagalli e Colda, portandolo ad affacciarsi sul mercato mondiale.



Carlo Salvioni

« L'attività di Ricerca & Sviluppo per noi è connaturata »