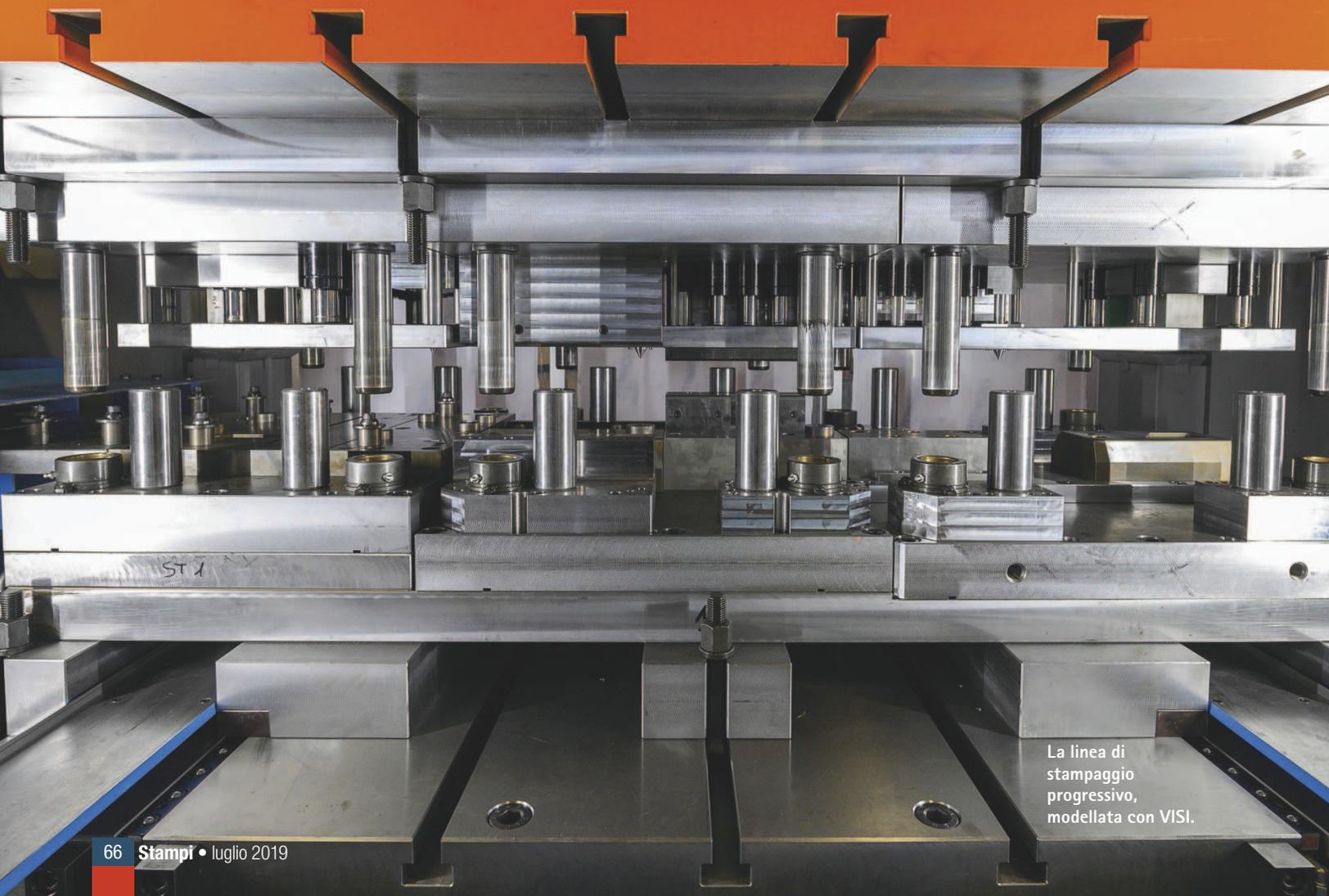


ELOGIO DELLA FOLLIA

La decisione dei tre soci fondatori della marchigiana Sdm di avviare una loro attività nel bel mezzo di una fra le crisi più drammatiche nella storia della moderna manifattura occidentale è stata vista a volte come un azzardo ma i risultati a un decennio di distanza dicono che la scommessa ha pagato.



La linea di stampaggio progressivo, modellata con VISI.

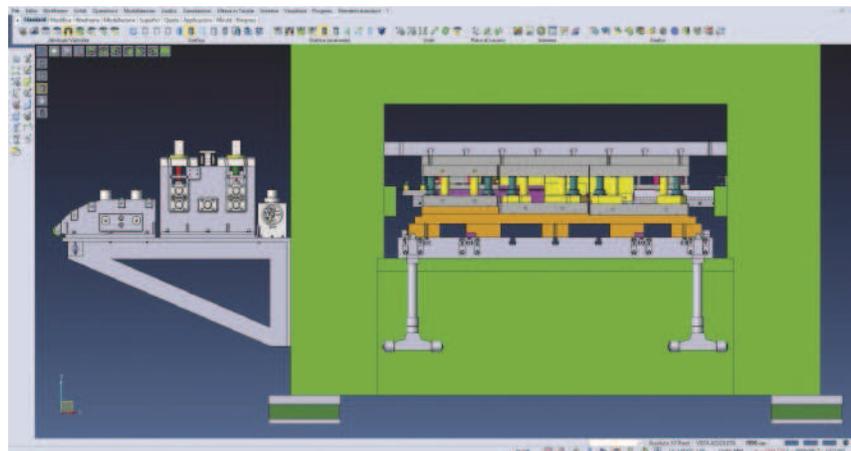
Clienti storici dei pacchetti di Vero Solutions che hanno iniziato a utilizzare esattamente vent'anni fa, i tre fondatori della marchigiana Sdm (sede a Recanati in provincia di Macerata) sono ben forniti di competenze *hi-tech* e di mercato. Ma anche equipaggiati con una giusta dose di senso dell'umorismo. Perché sebbene la sigla Sdm indichi chiaramente le iniziali del nome dei tre fondatori - David Cecconi, Michele Serrani, Stefano Casali - loro ne danno anche una diversa lettura. «*Semo dei matti*», ha detto in vernacolo a *Stampi* Michele Serrani, «perché solo dei pazzi potevano pensare di mettersi in proprio e avviare una attività di costruzione di stampi e stampaggio nel mezzo della crisi industriale del biennio 2008-2009». Erano stati alcuni importanti clienti dell'officina meccanica per la quale i tre lavoravano a spingerli verso l'apertura di una nuova società. Il tempo ha dato loro ragione ma gli inizi sono stati molto complicati, anche per via della scarsa volontà delle banche di dar loro credito. In ogni senso. Da tre addetti si è passati ai nove attuali, in attesa di aumentare ulteriormente la forza lavoro; e da 20 all'anno le commesse sono diventate ben 160, per il 60% dovute alla ripresa del settore del *bianco* e per il resto soprattutto all'industria automobilistica. Senza dimenticare le occasionali lavorazioni per l'edilizia, la costruzione di macchinari, la moda. «La diversificazione dei settori-clienti», ha detto Serrani, «ha rappresentato insieme agli investimenti in ricerca e sviluppo uno dei nostri tradizionali punti di forza. Oggi l'obiettivo è fornire ai committenti un prodotto e una gamma di servizi completi, che spazino dal taglio lamiera alla plastica e allo zama. È una politica che può dare buoni risultati. Abbiamo acquisito in questa maniera un cliente che aveva bisogno di lavorazioni di tornitura, molle in plastica, zama- E siamo riusciti a portare a casa il risultato battendo la concorrenza dei cinesi».

Fra le parole chiave della vicenda imprenditoriale di Sdm c'è l'espressione *collaborazione*. «Cooperiamo da sempre», ha proseguito l'intervistato, «con una rete di *partner* sul territorio. Sei sono i più assidui e il loro ruolo si sta dimostrando molto prezioso soprattutto adesso, perché i comparti di riferimento come l'auto e gli elettrodomestici soprattutto, si fanno sempre più esigenti».

Una rete per il successo

Un *network* è in realtà anche quello costruito con il mercato, con una relazione di *partnership* che lega Sdm e i suoi terzisti, in qualità di fornitori, alla committenza.

«Molte delle soluzioni che abbiamo messo a punto nel corso del tempo», ha spiegato Serrani, «sono state in seguito industrializzate. E in generale prediligiamo la costruzione di stampi perché ci consente di far viaggiare più liberamente la nostra fantasia. L'officina è il cuore pulsante della nostra attività; la produzione ci permette di raccogliere il frutto della nostra immaginazione creatrice. Nel 2015 abbiamo investito 100 mila euro, il 30% dei quali destinati alla costruzione-stampi, in una iniziativa dedicata al segmento del *bianco*; ma i ritorni sono stati dieci volte superiori». Altre voci di spesa - e di resa - sono state incarnate nel corso del tempo dagli applicativi Cad-Cam («Ma la *suite* Visi di Vero Solutions, con il suo visualizzatore, ci consente di puntare a essere



Particolare di uno stampo progressivo di SDM.

un'azienda *paperless*); dai centri di lavoro ed Edm; dalle rettifiche. Via via sono poi arrivate le presse. La più possente gestisce sino a 160 tonnellate. «L'idea è di installarne altre due», ha detto Serrani, «mentre da due anni abbiamo un nuovo gestionale per la logistica e un Erp che affianca i moduli Cad-Cam tradizionali. Abbiamo rinnovato il parco tecnologico senza di fatto ricorrere agli incentivi 4.0 anche se l'interconnessione di tutte le macchine, per esempio la rettifica, e le intelligenze centrali, è ancora in via di completamento. Una volta che ritmi e processi produttivi saranno monitorati con precisione, il *business* ne trarrà beneficio». Sotto questo aspetto potrebbero giocare un ruolo determinante «l'integrazione degli Erp con le macchine» e l'installazione «di una pressa già predisposta per il collegamento in rete». Intanto, il volume d'affari dei tre *matti* lievita sia in Italia sia all'estero, grazie ai contatti intessuti con Turchia, Francia, Svizzera, Belgio e Albania. «In quest'ultimo Paese in particolar modo», ha aggiunto Michele



David Cecconi,
Michele Serrani
e Stefano Casali,
fondatori della SDM.

Serrani, «intravediamo delle buone opportunità di crescita da cogliere anche grazie al supporto di *partner* nuovi e vecchi. Possiamo contare su competenze varie: pur senza pensare a una rete di imprese propriamente detta i risultati sono stati sinora buoni».

E gli investimenti continuano

L'internazionalizzazione è e resterà anche nel medio o breve periodo il *focus* primario. «Stiamo esplorando una varietà di panorami esteri», ha detto a questo proposito Michele Serrani, «e non neghiamo di aver stretto dei contatti anche con la Cina e l'India, promettenti quanto complicate». Quindi, a tutt'oggi piuttosto difficili da approcciare anche a fronte della cauta politica dei piccoli passi che la società di Recanati intende continuare a perseguire. Meglio allora seguire a concentrarsi su approdi più vicini come quelli citati e fra i quali l'Albania emerge per le competenze che ospita e per le opportunità che può assicurare. «È al tempo stesso un Paese *partner* e una cliente», ha spiegato Serrani, «ed è protagonista di una crescita costante, per fatturato e importanza. Analogamente a quel che accade anche altrove scambiamo con le imprese locali componenti e accessori metallici destinati alle lavorazioni di ambito automobilistico; o agli elettrodomestici». Quello che allo stato attuale più attrae al marchio di Recanati è l'*export* in sé e per sé, più che non un presidio diretto del territorio che rimane piuttosto difficile da ipotizzare adesso. Le vendite al di là dei confini della

Penisola stanno avviandosi a rappresentare qualcosa come un quinto del volume di affari complessivo di Sdm e la loro *performance* è quindi giudicata in maniera molto positiva. «In corso», ha commentato uno dei tre fondatori dell'attrezzatura recanatese, «c'è una collaborazione interessante con una società specializzata, con personale formato, di cui siamo molto soddisfatti». Sull'avvenire e sulle mosse che potrebbero caratterizzare l'operato di Sdm c'è cautela, comprensibile alla luce dei preventivati rallentamenti dell'industria dell'automobile e in generale dell'economia in Europa e nel mondo. «Per adesso», ha riflettuto Michele Serrani, «il momento ci sembra contrassegnato da una notevole vivacità nonostante che i timori ora non manchino affatto».

L'efficienza traina i fatturati

«L'andamento delle quattro ruote genera più di un interrogativo anche presso i clienti, che si mostrano non di rado piuttosto allarmati, ma per quanto ci riguarda la tranquillità permane. Abbiamo differenziato molto i settori di sbocco nel corso degli anni: questo ci sta avvantaggiando». Per quel che concerne la corsa agli investimenti in tecnologie innovative sotto l'egida del *piano Industria 4.0*, lo stampista fondato verso la fine dello scorso decennio sta cominciando a trarne un reale beneficio solamente adesso, o meglio a partire dai primi mesi di questa stessa annata. «Abbiamo effettuato il primo nostro acquisto *4.0*», ha puntualizzato Michele Serrani, «dirigendoci su una rettifica perché una delle due che erano in funzione presso il nostro impianto stava cominciando a mostrare i segni dell'usura del tempo. L'introduzione di una soluzione di nuova generazione ci sta dando una grossa mano in vista dell'ottimizzazione dei processi di lavorazione». Anche la dotazione *software* di Sdm sta attraversando una fase di *restyling* mirata a un più completo utilizzo delle risorse di Workplan, fornito da Vero Project; e della piattaforma Visi di Vero Solutions. L'uno ha prerogative più spiccatamente gestionali; l'altro di ordine tecnico-progettuale. «Stiamo cercando di dare un volto più efficace ed efficiente», ha detto l'intervistato in conclusione, «alla nostra organizzazione gestionale, insieme a quella dei magazzini e dei controlli sulla qualità. Contestualmente tuttavia abbiamo provveduto nel gennaio di questo stesso anno a installare una nuova pressa per lo stampaggio. Il nostro obiettivo è l'efficienza, non il fatturato, ma i bilanci di questi primi mesi sono confortanti».