

# Economia

economia@eco.bg.it  
www.ecodibergamo.it/economia/section/

## È l'impresa con il fatturato cresciuto di più nel 2013

Secondo l'ufficio studi di Mediobanca la Smi è l'azienda italiana con più di 499 dipendenti che ha fatto registrare il più alto incremento di fatturato nel 2013: più 28% a 117 milioni



Tra i big brembani

«Qui in valle vanno bene le attività tecnologiche»



È vasta 30 mila metri quadrati l'area dell'ex cartiera Cima a San Giovanni Bianco in via Ceresa dove da alcune settimane si è insediato il quartier generale del gruppo Smi, dove è collocata anche la società Smi Energia che gestisce la centrale idroelettrica. Alla sede centrale si aggiungono la Smi Pack, sempre a San Giovanni Bianco in via Piazzalunga; e le sedi produttive Smi Mec a San Giovanni Bianco e Smi Tec a San Pellegrino (dove ci sono anche i laboratori Smi Lab). In tutto sono 520 dipendenti, la maggior parte dei quali abitanti in Val Brembana (calcolando anche le sedi estere si arriva a 650). Un'opportunità non indifferente per una valle che negli ultimi anni ha perso importanti insediamenti produttivi, dalla Brembo alla stessa cartiera Cima. «Diciamo - dice Paolo Nava - che abbiamo compensato, attutendo le perdite occupazionali». Per un'azienda come la Smi che produce grandi macchinari che richiedono da 4 a 6 mesi di lavorazione, le difficoltà logistiche (la strada centrale che attraversa il paese e porta alla sede Smi è uno strettissimo budello) hanno un impatto tutto sommato minore rispetto alle attività precedenti: «Qui non si possono fare attività da grandi volumi, ma tecnologiche sì, come la nostra. Certo, San Giovanni Bianco è piena di ponti anche se uno solo di una certa ampiezza. Ora però il Comune vuole realizzarne uno nuovo».

I capannoni della centenaria cartiera Cima, che sono stati ristrutturati rispettandone comunque la storia, sono interamente coperti da una copertura fotovoltaica che produce elettricità per oltre 700 megawattora l'anno, garantendo l'autonomia energetica alla Smi e riducendo di 300 tonnellate l'immissione di anidride carbonica nell'ambiente.



A sinistra, i fratelli Paolo, Bruno e Arsenio Nava davanti all'ingresso della nuova sede della Smi nell'ex cartiera Cima; a destra uno dei capannoni da poco ristrutturati MARIO ROTA



## La Smi promossa da Mediobanca «Ecco i segreti del successo»

«Squadra, prezzi bassi e rapidità». Allo studio macchine di imballaggio più piccole. Quasi completato il trasloco nel nuovo quartier generale all'ex cartiera Cima

Non nascondono la soddisfazione per il brillante risultato raggiunto (secondo la classifica Mediobanca, sono primi per aumento di fatturato in Italia nel loro segmento, più 28% nel 2013) ma, da buoni valligiani, restano con i piedi ben attaccati alla terra, e anzi guardano al futuro con qualche preoccupazione perché intravedono segnali di un rallentamento dell'economia mondiale. I fratelli Nava (in ordine anagrafico, Arsenio, 56 anni, Paolo, 52, e Bruno, 48), sono gli amministratori delegati del gruppo Smi, una delle prime aziende della Val Brembana, dove, tra il quartier generale di San Giovanni Bianco e le sedi produttive di San Pellegrino Terme, impiegano 520 persone (su un



Gli uffici open space

totale di 650, comprendendo la decina di filiali commerciali estere). Il gruppo produce macchine per l'imballaggio, l'imbottigliamento e il confezionamento di alimenti e bevande ed esporta la quasi totalità della produzione (il 97%).

Non è un comparto in crisi ma, in ogni caso, la concorrenza è forte, in particolare quella tedesca, che preme nel mondo. Quali sono i segreti di un simile successo in termini di risultati economici e di copertura dei mercati, considerato che gli impianti Smi sono venduti in 130 Paesi? «Innanzitutto - risponde il presidente e a.d. Paolo Nava - l'innovazione sia sul prodotto sia sul processo ma anche sull'ambiente di lavoro e sul territorio. Cerchiamo continuamente

di perfezionare i nostri macchinari grazie alla collaborazione e i suggerimenti di tutto il personale, che ha capito che se l'azienda va bene, tutti ne ricavano vantaggi. Dunque, valutiamo bene le soluzioni tecniche migliori sul prodotto cercando anche di ottimizzare i cicli produttivi. Ma abbiamo fatto un cospicuo investimento anche sull'ambiente di lavoro ristrutturando la vecchia cartiera Cima acquistata dieci anni fa e insediandovi il quartier generale del gruppo, i reparti operativi (in ambienti open space), il premontaggio, il montaggio, la spedizione. Tutto questo ci permette di arrivare a un prodotto affidabile e al tempo stesso meno costoso di quello dei concorrenti tedeschi. Il rapporto qualità-prezzo è fondamentale, il nostro prodotto deve costare meno altrimenti il cliente compra tedesco. Nel nostro comparto non possiamo

sfruttare i fattori tipici del made in Italy come l'estetica e il design, invece per la parte industriale nel mondo di solito vince la Germania». Smi Group tiene però testa ai tedeschi grazie a un altro fattore: l'elemento post-vendita, cioè l'assistenza, la riparazione, i ricambi: «Grazie alle nostre filiali estere sparse nel mondo - continua Paolo Nava - cerchiamo di essere tempestivi nella risposta: quando il cliente chiama vuole avere la risposta subito. Bisogna fargli ripartire l'impianto il più presto possibile mandandogli l'assistenza tecnica e le parti di ricambio. Nella post-vendita impieghiamo 60 persone, più i dipendenti delle sedi estere che devono saper interagire in tempi ultrarapidi».

Da questo punto di vista è im-

portante per Smi Group il ruolo dell'aeroporto di Orio al Serio: «È fondamentale. E infatti all'hub Dhl noi abbiamo consegne 6 giorni la settimana, sabato compreso. Per il servizio post-vendita e i ricambi forniamo circa 15 mila spedizioni l'anno».

Ora il gruppo di San Giovanni Bianco continua sulla strada del perfezionamento del prodotto (sono allo studio impianti più efficienti e al tempo meno ingombranti) e mantiene il presidio su aree come Cina, India e Medio Oriente che da soli rappresentano il 45% dell'export, anche se preoccupano i conflitti che stanno travagliando proprio il Medio Oriente. Per questo l'obiettivo fatturato 2014 è di mantenersi sui livelli del 2013. ■ P.S.

Strategico per i servizi post-vendita il ruolo dello scalo di Orio

ALFA ROMEO GIULIETTA 1.6 105 CV DIST.



BIANCA, ARGENTO, GIGIA, NERA  
€ 26.390 / € 15.950\*

FIAT PUNTO 1.2 69 CV STREET 5P KM0



BIANCO, VERNICE MET. + € 200  
€ 14.950 / € 8.950\*

LANCIA NEW YPSILON 1.2 69 CV GOLD



BIANCO, ARGENTO, NERO, GRIGIO PIETRA  
€ 15.340 / € 8.850\*

FIAT 500 L 1.3 Mjet 85 CV POP STAR



BIANCO, ARGENTO, GRIGIO MODA, MERO MET.  
€ 21.140 / € 14.590\*

# ROTAGROUP

Automobili Bergamo

ULTIME VETTURE AZIENDALI E KM0



Carobbio degli Angeli (Bergamo) - Tel. 035 952552  
p.rotautomobili@gmail.com • s.rotautomobili@gmail.com

FIAT 500 1.2 69 CV LOUNGE



ARGENTO, GRIGIO, NERO MET.  
€ 15.350 / € 8.950\*

KIA SPORTAGE 1.6 ECO/GLP ACTIVE KM 0



BIANCO + € 300  
€ 23.750 / € 19.950\*

FIAT PANDA 1.2 69 CV LOUNGE



BLU, NERO, ARGENTO  
€ 13.850 / € 8.450\*

MINI COUNTRYMAN 1.6 ONE KM 0



BIANCO + € 260  
€ 24.250 / € 20.450\*

Vetture in perfette condizioni con certificato di perizia ufficiale, interni igienizzati e GARANZIA UFFICIALE FIAT FINO A 36 MESI

Un piazzale a disposizione dei clienti con più di 3000 vetture in stock nuove, aziendali e Km0

Ti aspettiamo nei nostri saloni rinnovati... Dal 1905 al servizio del cliente

Finanziamenti a tasso agevolato TAN 5,95% TAEG 5,95%