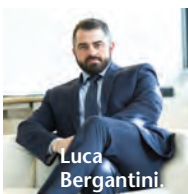


SCM GROUP

Luca Bergantini guida riorganizzazione Scm Italia

Dall'inizio del 2017 Scm è impegnata nella riorganizzazione della neo costituita filiale Italia. Alla guida di questa riorganizzazione **Luca Bergantini**, 39 anni, Country manager Italia, che da due anni è alla guida del team di specialisti della filiale Scm. L'obiettivo è quello di essere sempre più vicini al cliente: dal momento della scelta delle macchine più adatte alle esigenze delle aziende, all'assistenza post vendita. Il mercato italiano ha mostrato una crescita sostenuta negli ultimi due anni. Dal 2014 a oggi il fatturato è raddoppiato, cogliendo in pieno i segnali di ripresa che per la prima volta si erano manifestati nel corso del 2013. Lo sforzo di Bergantini sarà teso a rafforzare lo storico rapporto di Scm con la maggioranza delle aziende italiane. Altro aspetto della strategia Scm in Italia, di cui Bergantini è convinto sostenitore, è la formazione professionale. Attualmente sono oltre 50 i tecnici dislocati sullo "stivale" formati periodicamente. Luca Bergantini da 17 anni lavora in Scm. Dopo una brillante carriera scolastica, le strade del manager e di Scm si sono incrociate. Bergantini ha iniziato la sua carriera in Scm nell'ufficio marketing dedicandosi poi al commerciale nell'area Triveneto e nei Balcani. Quindi il passaggio al ruolo di responsabile Italia per le macchine Scm. Dal 2013 ha lavorato in Russia come responsabile di quell'area per poi rientrare nel 2015 in Italia occupandosi principalmente di questo mercato.



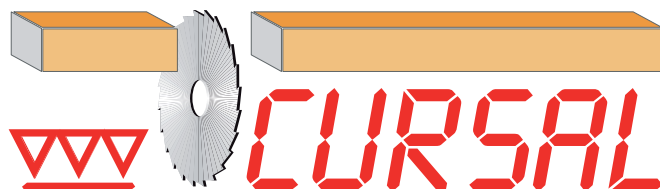
Luca Bergantini

Thierry Nicolet alla guida di Scm France

Thierry Nicolet dallo scorso 27 febbraio è il nuovo direttore della filiale francese di Scm Group. Nicolet prende il posto di Marco Brandi che era arrivato alla guida della sede transalpina nel 2012. Nicolet è un ingegnere di 56 anni, con una formazione all'Ecole Supérieure du Bois a Parigi. Negli ultimi dieci anni è stato direttore generale di Leuco France e in precedenza aveva lavorato per 11 anni in Homag, dove è stato responsabile del settore clienti industriali. L'obiettivo di Nicolet è quello di continuare l'ottimo lavoro svolto da Marco Brandi e consolidare la crescita di Scm Group sul mercato francese. In Francia il mercato delle macchine per la lavorazione del legno negli ultimi due anni ha registrato un'importante crescita. Sia nella grande industria che nelle aziende di medie e piccole dimensioni si registra una volontà di investire in macchinari e nell'innovazione tecnologica. ■



Thierry Nicolet



ANNIVERSARY
CURSAL 1977-2017

- OTTIMIZZATRICI, TRONCATRICI PER LEGNO ACCESSORiate
- CARICATORI / SCARICATORI AUTOMATICI
- *Wood optimizing crosscut saws*
- *automatic loaders / unloaders*



LIGNA *vi aspettiamo*
find us at
HALL 27 - STAND H16



Cursal s.r.l. - San Fior (TV) - IT

Tel +39 0438.400963

info@cursal.com - www.cursal.com

Cursal, quarant'anni e non sentirli proprio...



Un anniversario importante, da festeggiare in modo sobrio e guardando a quanto c'è ancora da fare. Questo il proposito della Cursal di San Fior, in provincia di Treviso, che celebra quarant'anni di onorata carriera nella produzione di macchine e sistemi per la troncatura e l'ottimizzazione.

Attuale stabilimento Cursal con ampliamento.

E' Giuseppe Curtolo, il fondatore di Cursal, che ci aspetta negli uffici di San Fior. E' a lui che abbiamo chiesto di inseguire il filo dei ricordi e di raccontarci quattro decenni di storia, il presente e soprattutto il futuro di una azienda impegnata in una fase della lavorazione del legno apparentemente semplice, ma che in realtà richiede competenze precise. Ma partiamo da principio...

"In realtà il mio primo lavoro non è stato con il legno, ma in Zoppas, dove mi occupavo della elaborazione delle distinte base nell'Ufficio progetti: una grande scuola che mi ha insegnato tutto ciò che serve per gestire la produzione in una azienda; conoscenze che mi sono state di grande aiuto quando - a 21 anni, appena tornato dal servizio militare - mi ritrovai a gestire un gruppo di sette signore in un reparto di rifinitura di cerchioni in lega leggera per l'automotive. Ancora di più quando, a soli 23 anni, mi ritrovai a fare il direttore di produzione in Rosada, in quegli anni certamente un punto di riferimento dei serramenti in Italia. Fu lì che mi accorsi che quanto avevo imparato in Zoppas era estremamente prezioso: mi venne naturale portare l'ordine, la precisione delle mie distinte in un mondo fatto soprattutto di abitudini. Agli addetti non arrivavano più delle indicazioni piuttosto vaghe, ma liste,

disegni tecnici, specifiche di prodotto. I risultati vennero immediatamente, al punto che nel giro di pochi anni incrementammo notevolmente la produzione, passando dai 150 milioni di lire di fatturato nel 1973 agli otto miliardi del 1978!".

Ma nell'82 lei già lavorava in Cursal...

"E' vero: nel 1977 avevo deciso di mettermi in proprio. Le racconto come è andata: in Rosada avevamo una officina ben attrezzata, nella quale costruivamo le nostre attrezzature e anche qualche piccola macchina. Fu quell'anno che un nostro fornitore notò una troncatrice francese che avevamo in fabbrica e mi chiese dove poteva acquistarla. Gli spiegai che si trattava di un prodotto francese estremamente costoso, l'equivalente di 35 mensilità di un operaio, nonostante la sua semplicità. Ci pensai e ripensai e alla fine decisi che avrei potuto costruirla io: mi misi al lavoro con un amico e nel primo anno ne facemmo sette! Per una attività a cui dedicavo il mio tempo libero fu davvero un gran successo. L'anno dopo, nel 1978, trasformai il mio rapporto con Rosada, da dipendente a consulente. Ricordo che ero così ben pagato che con il mio emolumento potevo affrontare senza grandi problemi gli investimenti della mia nuova attività. Di giorno in produzione, con i primi operai, di notte a progettare... ancora oggi, a pensarci bene, lavoro



Al centro Giuseppe Curtolo e i figli Samuele e Consuelo.

così: è di notte che mi vengono in mente le idee migliori e allora prendo nota, abbozzo un disegno e il giorno dopo mi siedo al computer, per metterlo in "bella" prima di passarlo ai miei collaboratori che lo trasformano in un disegno tridimensionale".

I primi operai, il primo impiegato, il primo venditore, le prime macchine vendute all'estero... sono i primi passi che porteranno Cursal a ciò che è oggi: 2.300 metri quadrati di capannone, una ventina di addetti, un fatturato che supera i 2,5 milioni di euro con una quota di esportazione del 60 per cento " ... che fino a qualche anno fa era dell'80 per cento - precisa Curtolo - ma negli ultimi tempi, finalmente, il mercato italiano ha ricominciato a darci soddisfazioni: un trend che ha risentito in modo positivo della nostra scelta di affiancare alle nostre troncatrici, alle nostre ottimizzatrici anche l'**auto-mazione** per integrare questa fase nei diversi processi di produzione o per renderla più automatica, veloce ed efficiente. Una competenza che, non le nascondo, spesso ci viene richiesta anche non in affiancamento alle nostre macchine, ma abbiamo deciso di non accettare questo tipo di proposte e di restare il più possibile legati a quella che è la nostra vocazione, il nostro core business".

"Ma torniamo alla fine degli anni Settanta: la scelta di "riprodurre" la troncatrice francese ci portò dunque a progettare e produrre macchine semplici, almeno apparentemente, a un prezzo molto interessante, che ci garantiva ottimi margini. **Apparentemente semplice**, le dicevo, perché in realtà dietro queste macchine c'è, ad esempio, un software nato da un investimento negli anni di almeno 1,5 milioni di euro. Il principio meccanico è indubbiamente semplice, stiamo parlando di un taglio, ma per ottenere un buon risultato sono molti gli elementi e i fattori da considerare, specialmente nelle ottimizzatrici".

Serie o "speciale"?

"Oggi l'85 per cento della nostra produzione potremmo definirla "di serie". Il 15 per cento è fatto di soluzioni speciali, di "su misura", ovvero lo **standard di domani**, nel senso che è così che possiamo sperimentare nuove possibilità, mettere a punto idee e intuizioni che potranno poi rientrare, come è spesso accaduto, nella nostra produzione standard".

Signor Curtolo, cosa è cambiato in questi quarant'anni?

"Continuo a fare il lavoro che ho scelto,



che mi piace. Decidere, a soli 28 anni, di lasciare un posto di responsabilità e grande soddisfazione, oltre che molto ben remunerato, per mettersi in proprio a costruire macchine che tagliano il legno è una scelta che non si fa se dietro non c'è una **passione**, una idea, una volontà. Fortunatamente in Cursal siamo tutti così: amiamo il nostro lavoro, lo facciamo con grande passione e tenacia... ne ho la riprova ogni giorno, quando finito l'orario di lavoro vedo che ognuno di noi finisce ciò che deve terminare... Non abbiamo mai nemmeno pensato di metterci a costruire qualche altro tipo di macchina: in questi quarant'anni abbiamo solo aggiunto le automazioni che - lo ammetto - qualche volta finiscono più in là di quanto dovrebbero o partono decisamente prima della fase di troncatura, coinvolgendo altre macchine. In ogni caso per noi si tratta di assemblare elementi e meccanismi che, grazie alla competenza che ci siamo costruiti, abbiamo definito da tempo".

"Indubbiamente la tecnologia è cambiata molto - prosegue Curtolo - anche se le nostre macchine fanno sostanzialmente sempre la stessa cosa, tagliano il legno; ma lo fanno in modo diverso, migliore. **Facciamo macchine migliori**, che lavorano meglio, producono di più in tempi inferiori e richiedono un investimento più contenuto. E' nell'applicare nel miglior modo possibile questo mix di ingredienti il successo di Cursal.

Oggi in una manciata di giorni passiamo **dall'idea al pezzo finito**, grazie agli strumenti che utilizziamo al nostro interno ma anche alla fortuna di essere, come ho già ricordato, in un distretto industriale dove in una ventina di chilometri possiamo trovare tutto ciò che ci serve e competenze di primissimo piano".



Un'immagine della storia di Cursal.



Ampliamento dell'attuale area produzione.



CURSAL A LIGNA ALL'INSEGNA DELL'INDUSTRY 4.0

Cursal festeggia il proprio quarantesimo compleanno alla Ligna di Hannover (padiglione 27, stand H16) dove esporrà alcune delle realizzazioni che ne hanno decretato il successo, dalle innovative proposte per il taglio angolare ottimizzato, ai nuovi accessori dinamici per incrementare le performance dell'ottimizzazione ad alta velocità. A Ligna Cursal presenterà per la prima volta la nuova gamma di troncatrici semiautomatiche per grandi sezioni e un'area automazione integrata alla troncatura dove meccanica, elettronica e sofisticate interconnessioni software interagiscono garantendo ottimi risultati.

Ma in questi quarant'anni non ha mai avuto qualche dubbio, qualche ripensamento?

*“No, se credi in ciò che fai e cerchi di fare sempre il meglio non c'è spazio per esitazioni. Ho sempre saputo che avrebbe funzionato, perché facciamo una macchina che serve a tutti: tutti hanno bisogno di tagliare il legno, di qualsiasi processo o lavorazione si parli. Una macchina semplice, come dicevamo, ma che può diventare estremamente complessa o raggiungere **velocità elevatissime**: abbiamo progettato e costruito una linea complessa e velocissima per un nostro cliente in Siberia, un impianto da un milione di euro con un livello tecnologico incredibile. E lo abbiamo realizzato sempre secondo i nostri principi: analizzare il problema del*



cliente, valutare la risposta che possiamo dare e se non abbiamo nulla nel nostro catalogo che può servire allo scopo decidere se vale la pena di studiare una soluzione ad hoc: la singola macchina per il singolo cliente non è un investimento ma una spesa. In questo cerchiamo di essere una vera industria”.

“Abbiamo circa 3.500 macchine al lavoro in giro per il mondo, dalla più semplice a quella più automatizzata, che lavora senza presidio; macchine con supervisori connessi ai gestionali del cliente per la perfetta integrazione delle nostre troncatrici anche nella linea più complessa, dove lo scambio di informazioni è grande e costante; distinte che vengono elaborate a monte e passate alla nostra macchina che, con il livello di automazione definito in base alle scelte del cliente, taglia con volumi e velocità proporzionate alle esigenze quantitative dell'intero impianto, magari asservita da caricatori e scaricatori di grandi dimensioni. Sempre tenendo in primissimo piano la sicurezza: se ciò che dovremmo fare non rientra in ciò che per noi sono dei requisiti minimi arriviamo anche a rifiutare la commessa”.

E l'ottimizzazione?

“Una buona ottimizzazione è strettamente connessa all'investimento: fatto salvo che nulla può sostituire l'occhio umano, con un buon scanner si possono comunque ottenere buoni risultati. Allo scanner il compito di analizzare la tavola, la barra di legno da tagliare, passando alla nostra macchina le informazioni necessarie per ottenere la miglior resa possibile sulla base di ciò che si deve produrre. Ecco dove emerge la nostra competenza, nel fare in modo che con le nostre automazioni e la nostra movimentazione l'operatore abbia sempre a disposizione ciò di cui ha bisogno per produrre nei prossimi quattro, cinque minuti. Un obiettivo ambizioso ma che raggiungiamo sempre. Conoscere il processo in ogni particolare è il nostro valore aggiunto”.

E il futuro?

*“La sfida sarà semplificare il più possibile, perché le cose complicate non vanno bene: ordine e semplicità, queste sono le basi del futuro. E poi il futuro è delle nuove generazioni. E' una soddisfazione che due dei miei tre figli lavorino con me, **Consuelo** nella parte commerciale, **Samuele** nelle vendite. Seri e affidabili. Ma anche i dipendenti, i miei collaboratori mi danno grandi soddisfazioni: è bello lavorare in Cursal e senza di loro non saremmo mai arrivati a essere ciò che siamo oggi!!!”*

A cura di Luca Rossetti ■

Padiglione 27, stand H16.

www.cursal.com

LIGNA