



Nella foto:
Leo Girotti e Stefano Domenichini

Da Calderara a tutto il mondo

La storia di Tramec, specializzata nella produzione di riduttori, inizia nel 1986 con l'iniziativa (oggi la chiameremmo startup) di Stefano Domenichini e Leo Girotti. Dai primi riduttori di velocità ortogonali venduti sul mercato italiano, Tramec, dopo una manciata di anni e una crescita esponenziale delle vendite, allarga il proprio mercato e i propri spazi, trasferendosi nella attuale sede di Calderara di Reno. Qui nascono nuove tipologie di riduttori quali pendolari, paralleli, viti senza fine, epicicloidali e rinvii angolari, personalizzabili. Negli anni l'azienda conosce una graduale espansione, acquisisce partecipazioni in varie aziende tra cui TLS, Varmec e MD Assemblaggi, e apre nuove società sia in Italia (Tramec Technology, Tramec Sud, Italtech) che all'estero con le partecipate Tvt Motion in Svezia, Tramec France in Francia, Tramec Polska in Polonia, Tramec Getriebe GMBH in Germania. Negli stessi anni l'azienda si arricchisce della divisione Cnc, presso il proprio sito produttivo di Padulle, e di quella Motion&Control per lo sviluppo di applicazioni elettroniche e motori. Oggi Tramec conta più di 100 dipendenti e dedica alla ricerca e sviluppo il 5% del proprio giro di affari, riservando importanti investimenti alla tecnologia meccanica e all'ICT e progettando nuovi prodotti. Il fatturato 2016 è stato di 21,5 milioni di euro, in crescita del 3% sull'anno precedente, di cui il 45% derivante dall'estero, in particolare Europa, Australia, Americhe, Russia, Cina, Medio Oriente, Nord Africa e India.

"Qualità e velocità nel servizio Così ci siamo creati un futuro"

Il successo di Tramec, nel racconto dei fondatori

Alla Tramec di Calderara, azienda di riduttori, il tempo conta eccome. Tempo di reazione e di consegna degli ordini, soprattutto. "È la velocità – spiegano anzi con orgoglio i due fondatori, Stefano Domenichini (presidente) e Leo Girotti (ad) – che ci contraddistingue nel nostro settore". Poi c'è il tempo della vita aziendale che la Storia, raccontano, ha scandito per decenni.

Domenichini e Girotti, in che senso?

"Le cose più importanti, da noi sono avvenute ogni dieci anni. Nel 1986 siamo nati, staccandoci dall'azienda nella quale entrambi eravamo cresciuti e accettando l'avventura di metterci in proprio. Nel

1996 ci siamo trasferiti nello stabilimento in cui siamo ora, e questo è coinciso con uno sviluppo importante. Nel 2006-2007 abbiamo raggiunto il nostro record di fatturati...".

Sembrava un sogno e poi...

"Con la crisi abbiamo perso il 40% del fatturato. Per fortuna però avevamo appena realizzato investimenti tecnologici che si sono rivelati cruciali per crescere in tempi di crisi. È iniziata una lenta risalita per tornare ai livelli di partenza e magari superarli".

Ci siete riusciti?

"Due anni fa (quasi 10 anni dopo...), ab-

biamo finalmente raggiunto e superato il record di vendite pre-crisi".

Cos'è cambiato nel frattempo?

"Oggi tutto va più veloce: gli ordini, la nostra capacità di reazione, di produzione, di consegna. Poi il servizio: è sempre più importante offrire macchine altamente personalizzate, all'avanguardia, e offrire ai clienti un servizio chiavi in mano che dura negli anni".

I cambiamenti, si diceva.

"Abbiamo ampliato sempre più la gamma: dai primi riduttori di velocità ortogonali, oggi riusciamo a offrire pressoché tutti i tipi di motori".

Chi li compra?

"Tutti, in tutto il mondo. Non c'è un settore peculiare di utilizzo: le macchine, a prescindere da cosa producano, devono girare. Questa varietà ha fatto sì che il mercato dei motoriduttori non soccombe alla crisi".

Cosa non può mancare in un'azienda come la vostra?

"L'innovazione tecnologica. I motori de-

vono essere migliori e personalizzati. Soprattutto all'estero, la concorrenza si vince su questi due campi".

Per concorrenza estera intende anche quella cinese?

"Non solo, visto che vendiamo anche in Germania, in casa dei colossi".

Come si fa?

"Abbiamo superato la diffidenza di quello e altri mercati maturi acquisendo aziende locali già esistenti o creando filiali con personale del luogo".

Hanno mai tentato di comprarvi?

"Succede. Ma perché vendere?".

Per crescere, esternalizzando.

"Non abbiamo mai ceduto. Tutte le nostre produzioni sono interne. La qualità non si delega, e non si improvvisa".

Chi lavora con voi?

"Tecnici e ingegneri meccanici, che ci prestiamo a formare, piuttosto che rubare alla concorrenza. Il problema è trovarli: abbiamo una posizione aperta da gennaio".

I numeri dell'azienda

1986 anno di nascita

Domenichini e Girotti lasciano la loro azienda e fondano Tramec

100 dipendenti

Numeri in crescita.
I nuovi tecnici vengono formati in azienda

21,5 milioni di euro

Il fatturato 2016,
con una crescita del 3% sul 2015

45 per cento

È la percentuale di fatturato
derivante dall'estero