



ALBERTO GRISENDI

Classe 1951. Schivo, umile, di poche parole. Nel suo sguardo l'antica volontà di emergere di tre generazioni 'al lavoro', capaci di inventare il futuro per sé e per i propri figli. Disponibile, capace, intelligente.

La sua stretta di mano è di quelle che non si dimenticano. Tutta la sua storia e quella della sua famiglia ruotano attorno a un simbolo semplice, una chiave.

È il marchio di Speedy Block, società italiana leader nei dispositivi di serraggio rapido.

di Luigi Ortese

Quando 'serraggio' fa rima con 'coraggio'

Oltre sessant'anni di attività, leader del mercato italiano e con importanti posizioni in Europa ma anche a livello globale. Speedy Block vanta una storia fatta di passione, tenacia, creatività, oltre che di innovazione. Alberto Grisendi, oggi Managing Director, ha maturato una solida esperienza nei reparti di montaggio, tranciatura, magazzino; nel 1976 intraprende l'attività commerciale e si incarica anche

di quella amministrativa. Come sempre succede, le ragioni alla base del successo di un'impresa sono varie e variamente declinabili. Nell'intervista che segue, Alberto Grisendi ragiona sui temi della tecnologia, del passaggio generazionale e sulle scelte che hanno decretato l'affermazione di una solida engineering company costantemente cresciuta nel tempo, in grado di assicurare un'ampia gamma di

attrezzature per molteplici e differenziati segmenti industriali.

D. Su quali cardini poggia il riconoscimento da parte del mercato di un'idea imprenditoriale che riscuote consensi?

R. In primo luogo il contenuto tecnologico dei prodotti, che deve sempre rispondere ai criteri dell'utilità, dell'efficienza, della semplicità. I tempi di sviluppo delle soluzioni sono oggi sempre

più rapidi, i sistemi sono sempre più sofisticati e ciò influisce sulle richieste di produttività e affidabilità. L'innovazione è uno dei caratteri distintivi e dei punti di forza. Capacità progettuale, qualità, servizio sono le risposte necessarie per consolidare una leadership.

D. Intraprendenza, coraggio, passione, attaccamento al lavoro e profondo rispetto per i dipendenti, il prodotto e il cliente si tramandano di padre in figlio da tre generazioni...

R. L'azienda sta vivendo un passaggio generazionale come cambiamento graduale e non come imposizione ineluttabile. Tramandare le conoscenze, le

competenze e i valori della cultura aziendale significa anche trasferire delle modalità, delle procedure che rappresentano 'lo stile' dell'impresa. Ma ciò che più conta è saper tramandare i giusti principi, quelli che hanno fatto vivere l'azienda per oltre sessant'anni, che l'hanno fatta conoscere e crescere in Italia e all'estero, che l'hanno fatta apprezzare da tutti coloro che hanno creduto nei nostri progetti e che ancora oggi contribuiscono al consolidamento di una leadership. Stiamo lavorando anche per questo, per garantire ai nostri clienti una continuità di servizio e di modalità di gestione secondo i principi dell'efficienza e dell'affidabilità.

La fase di transizione è dunque una sorta di evoluzione naturale, perché i giovani pensano all'impresa inseguendo l'obiettivo di una prospettiva più ampia della propria funzione e del proprio ruolo, lavorando per rispondere adeguatamente alle richieste del mercato.

D. Qual è il futuro tecnologico del vostro prodotto?

R. Non credo che il futuro riserverà importanti modifiche tecnologiche al nostro prodotto. Certamente dovremo presentare al mercato novità con cadenze sempre più frequenti per rispondere sempre meglio alle varie esigenze di bloccaggio dei clienti acquisiti e di quelli potenziali,



“Abbiamo oltre 60 anni di esperienza, un lasso di tempo utilizzato al meglio nel contribuire ad elevare la produttività e la sicurezza delle aziende clienti nei diversi segmenti industriali”.

Alberto Grisendi, Managing Director di Speedy Block, società italiana leader nei sistemi di serraggio rapido.



“Speedy Block è particolarmente sensibile e attenta al risparmio energetico e all’impatto ambientale, grazie all’impiego di attrezzature e impianti ad alta efficienza”.

con soluzioni capaci di abbracciare le più svariate applicazioni. Al momento siamo impegnati nello studio di attrezzi dotati di una leva di sicurezza progettata per inibire l’apertura accidentale di dispositivi in posizione ‘chiusa’ di lavoro. Particolare riguardo viene e verrà sempre più rivolto all’ergonomia complessiva del sistema, per contribuire a rendere più sicura ed efficace l’operatività prolungata dell’operatore e più agevole e facile la manovrabilità dei bloccaggi.

D. E i vostri punti di forza?

R. I costanti investimenti in macchine operatrici e impianti ci hanno reso capaci di eseguire la maggior parte delle operazioni sui nostri dispositivi di bloccaggio, in modo da garantire un’alta qualità lavorativa su tutto il ciclo

di produzione e un controllo fase per fase a partire dall’ingresso delle materie prime fino alla spedizione diretta al cliente. Un altro plus è senza dubbio la possibilità di eseguire controlli di potenza e durata sui prodotti con macchine elettroniche sofisticate, progettate e costruite ad hoc. Stiamo anche allestendo un magazzino automatico che risolverà tutti i problemi di logistica interna e di picking, migliorando la sicurezza degli addetti ed eliminando eventuali errori procedurali.

D. Flessibilità gestionale o evoluzione del prodotto?

R. L’evoluzione del prodotto può essere ottenuta solo grazie alla flessibilità gestionale, mentre non è sempre vero il contrario. Per quanto ci riguarda, attraverso l’organizzazione siamo arri-

vati facilmente ad ottenere una continua evoluzione del prodotto. Lo confermano le novità che ogni anno presentiamo al mercato.

D. Cos’è la qualità?

R. È la capacità di convincere il cliente, con i fatti, che ha intrapreso un ottimo acquisto scegliendo un determinato prodotto. Quando si è soddisfatti della soluzione adottata perché è in grado di assolvere efficacemente alla funzione dedicata, quando i servizi pre e post vendita sono ineccepibili e rispondono ai bisogni di chi li utilizza, quando anche il prezzo è equo rispetto a quanto si è convenuto, allora si può certamente affermare che si opera in ‘regime di qualità’, nel rispetto di chi compra e di chi costruisce.