

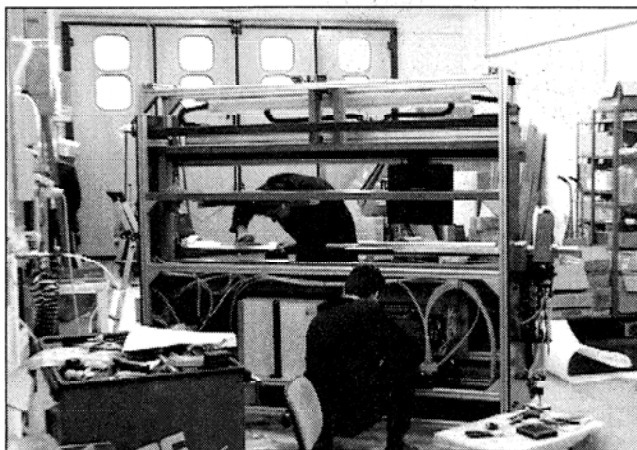
Viaggio nelle Pmi. Obiettivo puntato sui mercati internazionali per l'azienda di S.Eufemia (stampa flexografica)

Sys Tec, obiettivo Usa

Raddoppia i ricavi e progetta una filiale nordamericana

Dal meccanotessile all'imballaggio di nuova generazione. E' il «salto di paradigma» messo in atto dalla Sys Tec di S.Eufemia. Una risposta concreta alle difficoltà del manifatturiero bresciano. Nata per lo sviluppo dell'elettronica di controllo dei processi industriali della giapponese Wac Data Service, negli ultimi anni l'azienda bresciana ha trovato nuovi sbocchi sul mercato entrando nel settore della stampa flexografica. Un'intuizione che dal 2003 a oggi le ha permesso di raddoppiare il fatturato a 2 milioni di euro, di cui il 50% in export. Una percentuale garantita da un'elevata presenza internazionale: dopo Germania, Spagna, India, Nordafrica, Kuwait ora si punta a conquistare il mercato nordamericano.

A fondare la Sys Tec nel 1994 è Franco Caliari, forte di un'esperienza ventennale alla Sangiacomo, oggi azienda del gruppo Lonati. Nel progetto è sostenuto dai due figli, Massimo a cui è stata affidata la presidenza, e Marco, responsabile dell'organizzazione della produzione. Insieme hanno deciso di utilizzare le tecnologie dell'azienda per inserirsi nel settore della stampa flexografica che tramite cliché consente la rea-



Una veduta interna della Sys Tec di Sant'Eufemia. A fianco il presidente dell'azienda Massimo Caliari

lizzazione di imballaggi flessibili come i sacchetti delle patatine o i film per videocassette. «E' una tecnologia in grande crescita - spiega Massimo Caliari - i costi di avviamento e quelli dei macchinari sono inferiori rispetto alla classica stampa in rotocalco. Basti pensare che una rotativa flexo costa tra gli 800 mila e i 2 milioni di euro, mentre per la stampa tradizionale i costi raddoppiano».

Una tecnologia, quella flexografica, nella quale l'Italia è leader nel mondo, con circa 30 costruttori contro la decina di player tedeschi e spagnoli. La Sys Tec è stata in grado di ideare, pro-



gettare e creare un vero marchio per macchine accessorie a questo particolare processo di stampa.

Innovazione pianificata, tutelata tramite brevetto e un valido piano commerciale del prodotto. Queste in sintesi le strategie della Sys Tec che, come detto, ora punta agli Usa, dopo Germania, Spagna, India, Nord Africa e Kuwait, ora mira a conquistare il mercato nordamericano. «Vorremmo aprire una filiale negli Stati Uniti - spiega Caliari -, perché il cliente americano ha bisogno di avere sul territorio una struttura di riferimento. Abbiamo partecipato a una fiera a Chicago, ora stiamo valutando la possibilità di mettere radici oltreoceano».

Per quanto riguarda la concorrenza, «il prodotto flexo - spiega Caliari - è principalmente richiesto in Europa. La Cina è un possibile mercato di sbocco: i nostri prodotti sono ad un livello sicuramente più alto, rispetto a ciò che la Cina può produrre. Chiaramente bisogna cercare d'essere sempre a un livello più avanti». Sarebbe un errore, però, restare fermi: per il futuro la Sys Tec ha nuovi progetti: «bisogna trasformarsi in azienda d'ingegno più che di produzione».

Paola Buizza