

By Andrea Spadini

## SYS TEC CONVERTING APRE UNA SEDE NEGLI STATI UNITI

**D**opo gli straordinari risultati raggiunti nel mercato italiano ed europeo, St Converting punta in alto annunciando l'apertura di una sede negli States, precisamente a Greensboro in North Carolina, che rappresenterà dunque il punto di riferimento oltreoceano per l'azienda bresciana che costruisce montaclichè per la stampa flessografica.

St Converting è una realtà giovane, perchè giovani sono i titolari, i fratelli Massimo e Marco Caliarì, e giovane è lo staff, con in testa Matteo Maffeis, Responsabile Commerciale, tutti animati da un forte spirito innovativo che negli ultimi anni ha condotto l'azienda verso risultati eccellenti, ottenendo ben 10 brevetti depositati solamente nell'ultimo quinquennio, a testimonianza dei punti di forza di questa azienda: qualità costruttiva, competitività commerciale e una spinta costante alla innovazione tecnologica.

La grande competenza in materia di

elettronica e software ha permesso all'azienda bresciana di sviluppare internamente qualsiasi tipo di soluzione, anche su specifiche richieste della clientela, con un vantaggio competitivo non indifferente, poiché la parte meccanica delle macchine è sì molto importante, ma è il cervello e l'intelligenza che vi sta dietro a rappresentare il vero know-how.

La gamma di montaclichè proposti da St Converting è composta da soluzioni per la stampa flessografica a banda larga, a banda stretta, per il cartone ondulato e per la stampa a caldo, oltre ovviamente a tutti i software specificamente studiati per le esigenze dei singoli settori dove i montaclichè vengono impiegati.

“In questi anni, abbiamo basato la forza del nostro marchio sulla qualità dei pro-



Da sinistra / From the left: Ing. Matteo Maffeis Sales Manager, Dott. Massimo Caliarì Managing Director, Marco Caliarì Purchase and Production Manager, Dott. Franco Caliarì R&D Manager

### ST CONVERTING IN U.S.A.

ENGLISH

## SYS TEC CONVERTING OPENS AN OFFICE IN THE UNITED STATES

*St Converting based in Brescia has suddenly announced the opening of an office in the United States. Undoubtedly it is a bold step being undertaken by this young but solid company that relies upon the future, thanks to its strong innovative will*

**A**fter achieving extraordinary results on the Italian and European market, St Converting has ambitious goals with the opening of an office in the States (Greensboro, North Carolina). The new office will represent an overseas point of reference for this company based in Brescia, specializing in the manufacture of plate assembling devices for flexo printing. St Converting is a young enterprise. Its owners, the brothers Massimo and Marco Caliarì, and also the staff, headed by Matteo Maffeis, Trade Manager, are all young people with strong innovative will. In the last

years, these characteristics enabled the company to reach excellent results, and only in the latest five years, they obtained 10 patents. This proves the points of force of the enterprise, whose policy is based on high quality manufacture, commercial competitiveness and a steady trend towards technological innovation.

Thanks to its great expertise in the field of electronics and software, this company has been able to fully develop any types of solution, including customized ones with considerable competitive benefits. In fact, though mechanical machine components are very important, the real know-how is represented by the brain

and the skilfulness behind them. The range of assembling devices by St Converting includes solutions for wide and narrow web flexo printing for corrugated board and hot printing, as well as any kind of software purposely designed to meet the needs of all sectors, where these devices are employed. “In the latest years we have been strengthening our brand by enhancing our product quality and by committing ourselves in innovation. Thanks to the success achieved among our customers, today our trend is leading us towards internationalization. We intend to conquer the North-American marketplace, which is a



Macchina montalchè modello Corrugated, per il montaggio di impianti stampa destinati alla stampa su cartone ondulato. Le soluzioni innovative di questa macchina, permettono (rispetto ai tradizionali montalchè) di avere un notevole risparmio di tempo durante il montaggio, una maggiore precisione nel posizionamento delle gomme e la possibilità di salvare i parametri fondamentali per un corretto ri-montaggio futuro. Inoltre, l'operatore ha la possibilità di scegliere la modalità di montaggio migliore, in funzione della complessità del lavoro

Plate assembling machine Model Corrugated suitable for the mounting of corrugated board printing plants. Thanks to its numerous innovative solutions, this machine enables you to considerably save time during the assembling stage, compared to conventional devices. It also enables you to position the rubber with more accuracy and to store the basic parameters for proper re-assembling. In addition, the operator can select the best mounting parameters according to the job complexity

dotti e su un impegno costante sul fronte dell'innovazione. Forti del consenso che i nostri clienti continuano a dimostrarci, scegliamo oggi di intraprendere un percorso strutturato di internazionalizzazione, presidiando il mercato nord-americano, evidentemente strategico dal punto di vista delle opportunità di business”, commenta il Dott. Massimo Caliari, direttore generale della St Converting, al quale abbiamo sottoposto una serie di domande per scoprire qual-

cosa in più circa questa nuova operazione, anche perchè se è vero che chi si ferma è perduto, è altrettanto vero che non capita tutti i giorni di assistere a uno sbarco di una piccola-media azienda in territorio americano.

#### **Che ruolo avrà St Converting America?**

“Dalla commercializzazione dei prodotti all’assistenza post vendita e ricambi, la sede statunitense si pone

l’obiettivo di trasporre sui mercati internazionali gli standard di eccellenza qualitativa e di servizio, grazie ai quali la St Converting ha saputo imporsi a livello nazionale ed europeo.

La nuova filiale darà lavoro a due figure commerciali e a un tecnico specializzato nella installazione e post-vendita. Diversi i progetti già avviati, con ordini che si perfezioneranno nei prossimi mesi da parte di primari clienti nell’area di Chicago e New York”.

#### **Che aspettative avete?**

“Siamo certi che la filiale di Greensboro saprà consolidare e incrementare le vendite dei nostri prodotti negli Stati Uniti, facendo leva sul valore aggiunto della nostra offerta in un contesto competitivo come quello americano”.

#### **Non avete paura di affrontare un passo così importante, in un mercato vastissimo e in un momento come questo?**

“Certamente la situazione economica del momento non dà grande spazio ai piani di investimento. È altrettanto vero che è necessario strutturare in questo momento l’azienda per essere pronti a cogliere le opportunità che il mercato saprà dare nei prossimi mesi. Credo che

strategic one, since it offers lots of business opportunities”, explains Dr. Massimo Caliari, General Manager of St Converting. We put him some questions in order to understand something more about this new operation. As a matter of fact, it is true that “He who hesitates is lost”, it is also true that the efforts of a small-medium company to conquer the American market, represent something quite unusual.

#### **What's the role being played by ST Converting America?**

“From product marketing up to after-sales assistance and spares, the new North-American of-

fice will transfer to the international marketplace the high quality standards and services, thanks to which St Converting is well-known on a national and European scale. The new branch will employ two commercial collaborators and a technician specialized in installations and after-sales assistance. Various projects have already been started with orders placed by outstanding customers based in Chicago and New York. These orders will be delivered in the next months”.

#### **What are your expectations?**

“We are sure that our branch in

Greensboro will be able to consolidate and increase the sales of our products in the United States, thanks to the added value of our offering which will impress the competitive American market”.

#### **Are you not afraid of taking up such an important challenge in such a wide market and in such a difficult period?**

“Of course, the current economic situation does not facilitate investments. Moreover, now it is necessary to organize our company to be ready to catch the marketing opportunities of the next months.

I believe that we will be able to fully take advantage of the recovery only if our company organization is efficient and capillary. For this reason, it is necessary that a market like the North American one is managed directly on site by an independent structure capable of promoting our machines as well as of controlling their setting up and providing technical assistance.

If we organized these activities from Italy, we would have to face exaggerated costs both as far as the logistics and the staff is concerned. Therefore, if you believe in market development, you will have to open a

potremo cogliere appieno la ripresa solo e soltanto se l'organizzazione aziendale sarà efficiente e capillare.

Per questo è necessario che, un mercato come gli Stati Uniti, sia gestito direttamente in loco, da una struttura autonoma, in grado di promuovere le nostre macchine e gestire la messa in opera e l'assistenza tecnica.

Organizzare queste attività dall'Italia sarebbe troppo dispendiosa, in termini logistici e di personale: l'apertura di una struttura in loco è quindi un passo obbligato se si vuole credere nello sviluppo del mercato. Inoltre, dato che la clientela statunitense è molto esigente, la strada da seguire era una soltanto”.

***Siete pronti strutturalmente a recepire eventuali picchi di lavoro provenienti dagli Usa? La produzione rimane tutta qui in Italia o pensate eventualmente di strutturarvi anche in America?***

“Negli ultimi due anni abbiamo migliorato moltissimo il processo produttivo, rendendolo più efficiente e standardizzato, in una parola “industrializzato”. Questo ci ha permesso di migliorare moltissimo la produttività e contemporaneamente di contenere i costi di produzione. Abbiamo quindi margine per assorbire senza problemi una signifi-



*Gold, l'unica macchina montaclichè destinata al mondo offset. Grazie a questa macchina è possibile posizionare correttamente i clichè sulla piastra a nido d'ape / Gold is the only plate assembling machine for the offset sector. It enables you to position the plate on the honeycomb stereotypes*

cativa quota di produzione generata dal mercato Nord Americano. Inoltre, qualora la produzione di macchine destinate agli USA arrivasse ad un livello significativo, potremmo dire di “break-even”, abbiamo già stipulato accordi in loco per l'organizzazione di un nuovo reparto produttivo. Tra l'altro questa soluzione è incentivata dalla logica “Buy American” voluta dalla nuova amministrazione USA”.

***Come avete concluso il 2009?***

“Devo dire che il 2009 è stato molto soddisfacente, al di là delle evidenti problematiche mondiali. Nel nostro piccolo, abbiamo avuto un incremento di fatturato e, grazie alle ristrutturazioni del processo produttivo di cui parlavo prima, anche di marginalità. Quindi credo che possiamo guardare al 2010 con fiducia, nella consapevolezza che stiamo vivendo tempi in cui l'obiettivo principale è l'efficienza e la qualità di prodotto”.

***Quali progetti avete nel cassetto?***

“Come sempre, ci troviamo nella situazione di avere molte idee nel cassetto. Innanzitutto, per quanto riguarda le macchine montaclichè, nostro attuale core-business, stiamo realizzando un nuovo montaclichè ad “alta definizione”, che permetta un elevato ingrandimento dei particolari del clichè con una grande qualità visiva. Accanto alle macchine montaclichè vogliamo diversificare la gamma di prodotto, proponendo ai clienti macchine accessorie ad elevato contenuto tecnologico: magazzini automatici, sistemi di controllo... Credo che la diversificazione sia una carta vincente, che permette di cogliere più opportunità di vendita”.

structure on site. In addition, as American customers are very demanding, this is the only way being followed”.

***Is your company organization ready to manage huge order volumes coming from the states? Are you going to leave the whole production in Italy, or do you intend to open facilities also in the U.S?***

“In the latest years we have considerably improved our production processes by making them more efficient and standardized, in one word, we have “industrialized” them. This has enabled us to consid-

erably improved productivity and, at the same time, to reduce production costs.

Therefore, we have a sufficient margin of profit enabling us to easily absorb a wide production share coming from the North American market.

Furthermore, in case the production of machines destined to the U.S should reach a break-in level, we have already stipulated some agreements on site to organize a new production plant there.

Among other things, this solution is supported by the so-called “Buy American” policy encouraged by the new North American Government”.

***How did you end 2009?***

“I must say that 2009 was a satisfactory year for us, despite the worldwide crisis. Our turnover and also our margins of profit increased, thanks to the reorganization of our production processes, as mentioned above. Consequently, I believe that we can face 2010 with optimism, being aware of the fact that nowadays the main goals are product efficiency and quality”.

***What are your plans for the future?***

“As usual, we have lots of plans for the future. First of all,

as far as plate assembling devices are concerned, which now represent our core business, we are developing a new “high definition” plate assembling machine enabling you to considerably magnify plate details and to obtain high visual quality.

Apart from plate assembling machines, we want to make the difference by offering our customers a new product range, including technologically advanced auxiliary machines, such as automated stocks, control systems and other things.

Making the difference is a winning card, enabling you to increase your sales”.