

Criotec e Sicmat, ecco le aziende che si sono aggiudicate la seconda edizione del premio "Chiave a stella"

## Nel portafoglio clienti dei maghi del freddo anche il Cern di Ginevra

STEFANO PAROLA

LA CRIOTEC di Chivasso ha la tipica struttura della piccola azienda piemontese: una trentina di dipendenti, poco meno di 3 milioni di fatturato l'anno, un sito produttivo non smisurato. Eppure i suoi impianti vengono utilizzati in tutta Europa, per di più da clienti super esigenti come i centri di ricerca. «Ci scelgono perché siamo dinamici, flessibili. Riusciamo a seguirli in modo migliore rispetto a quanto fanno concorrenti che sono più grandi di noi», spiega il presidente e fondatore Guido Roveta.

Dai cancelli della Criotec escono impianti criogenici. Sono apparecchiature sofisticate, che servono a ricreare condizioni di temperature molto basse, tra i 200 e i 270 gradi sotto lo zero. A Chivasso si occupano di tutto, di progettargli, realizzarli e venderli. La realtà come il Cern di Ginevra, ai Laboratori nazionali del Gran Sasso, a centri di ricerca spagnoli, tedeschi, francesi. Una delle commesse più promettenti viene proprio da oltralpe, da Cadarache, dove sorgerà l'iter, il reattore sperimentale che mira a far nascere un nucleare di nuova gene-

razione. Racconta Roveta che «per il progetto forniremo le attrezzature per la produzione dei cavi. Ci darà lavoro per un quinquennio e per allestire le nuove linee realizzeremo un ulteriore capannone qui vicino alla nostra sede e faremo anche qualche assunzione». Non solo: «Lavoriamo anche per l'aerospazio — prosegue il presidente — e per chiunque abbia bisogno di creare basse temperature o situazioni di vuoto. Sono tutti impianti cuciti attorno al cliente, ognuno ha le sue caratteristiche. Insomma: non ci annoiamo mai».

Da 21 anni a Chivasso, tra innovazione e radicamento. Ecco perché la Criotec si è aggiudicata il premio Chiave a stella riservato alle aziende con fatturato compreso tra i 250 mila e i 3 milioni. E dire che quando iniziò la sua avventura il fondatore Roveta era quasi scettico: «Venivo da un'azienda che produceva questo tipo di impianti. Quando smise, decisi di iniziare un mio percorso, più che altro per valorizzare le conoscenze ottenute in più di 20 anni di lavoro. Lo confesso: non ci speravo. E invece siamo riusciti a imporci a livello internazionale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I "BARBIERI"

Ettore e Alberto Miletto Petrazzini, ad e direttore tecnico della Sicmat, ritirano il premio Chiave a stella.

L'azienda di Pianezza è specializzata in macchine "sbariatrici" per la finitura di ingranaggi



## MAESTRO DEL FREDDO

Guido Roveta è presidente della Criotec, pm esperto in impianti per la creazione del freddo. Ha trionfato nella categoria in cui gareggiavano aziende con fatturati inferiori ai tre milioni di euro

## Pianezza fa la barba agli ingranaggi dei grandi motori

LA SICMAT di Pianezza produce macchine che fanno la "barba" agli ingranaggi. Si chiamano proprio così, sbariatrici, perché rifiniscono le superfici delle ruote dentate. Un'operazione banale. Invece si tratta di grattare via pochi micron di metallo. E per farlo ci va una tecnologia di alto livello. Che, sommata agli 80 anni di attività nel Torinese, fa della Sicmat la vincitrice del secondo premio Chiave a stella, nella categoria con fatturato tra i 3 e i 25 milioni.

E dire che all'inizio fabbricava un po' tutti i tipi di utensili, dai trapani alle presse. Poi, negli anni 50, l'intuizione: agganciare la crescita della Fiat producendo macchinari che servissero per la finitura degli ingranaggi delle sue vetture. Negli anni successivi sono aumentati sia la specializzazione sia i clienti: «Oggi siamo solo in quattro nel mondo a occuparci di sbariatrici: noi, una multinazionale americana e due aziende giapponesi», racconta il responsabile commerciale, Stefano Mainardi.

In quattro si spartiscono produttori di auto, mezzi per il movimento terra e agricoli, e contoter-

zisti dell'ingranaggio. E, nonostante abbia appena 50 dipendenti, la Sicmat vanta clienti come Fiat, Peugeot, General Motors, Mercedes, Caterpillar, John Deere, Scania. Dice Mainardi che «l'80 per cento della nostra produzione finisce all'estero, in tutti i continenti escluse l'Africa e l'Oceania. Riusciamo a reggere la concorrenza proprio perché avendo una struttura snella garantiamo più personalizzazione e assistenza».

La crisi ha colpito anche la Sicmat, che però ha reagito con due nuovi prodotti: una super sbariatrica, ancora più rapida ed efficiente, e un utensile per la honatura (un'altra tecnica di lavorazione degli ingranaggi), sulla quale l'azienda ha però trasferito tutto il suo know how. La giuria di Chiave a stella ha apprezzato il coraggio: «Questo premio — sottolinea l'ad Ettore Miletto Petrazzini — riconosce la nostra volontà di innovare e puntare continuamente su ricerca e sviluppo. Negli ultimi anni ci siamo impegnati a creare nuovi progetti, presentando ai nostri clienti una gamma di prodotti completa e all'avanguardia».

(ste.p.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Il caso

Doppia missione in Oriente per sei industrie piemontesi

## L'aerospazio atterra in Cina a caccia di nuove commesse

EMILIO VETTORI

«TORINO Piemonte aerospace» vola in Cina. Quindici operatori in rappresentanza di sei aziende — tre marchi noti quali Comau, Microtecnica e Avio e altrettante piccole e medie imprese come Axist, Cambid e Fidia — sono da oggi venerdì in Oriente per un doppio appuntamento organizzato nell'ambito del progetto di filiera coordinato dal Ceip, in collaborazione con Regione Piemonte e Ice. Ad accompagnarli Alessandro Barberis, presidente della Camera di commercio di Torino. Oggi e domani le sei eccellenze del comparto aerospaziale piemontese partecipano al «Zhuhai Airshow», il più importante salone del settore in Cina e giovedì e venerdì saranno a Tianjin per una serie di incontri con i principali player. «Ci presentiamo agli interlocutori cinesi come un sistema di imprese basato su una catena dell'offerta completa — spiega Barberis —. Una premessa importante per lo sviluppo di business e per consolidare l'immagine del Piemonte affinché gli operatori cinesi più importanti siano stimolati a prendere parte alla convention dedicata all'aerospazio che Torino tornerà a ospitare nell'ottobre del prossimo anno: "Aerospace and defence meetings"».

Nell'agenda degli appuntamenti di questa intensa «quattro giorni tra Zhuhai e Tianjin», figurano tra gli altri incontri con rappresentanti di Airbus China, Safran China, Bombardier China, Augusta Westland e Boeing. «La Cina è un mercato strategico per la crescita internazionale

**Barberis: "Ci presentiamo come un sistema di imprese completo: buona premessa"**



Barberis, presidente Cciao



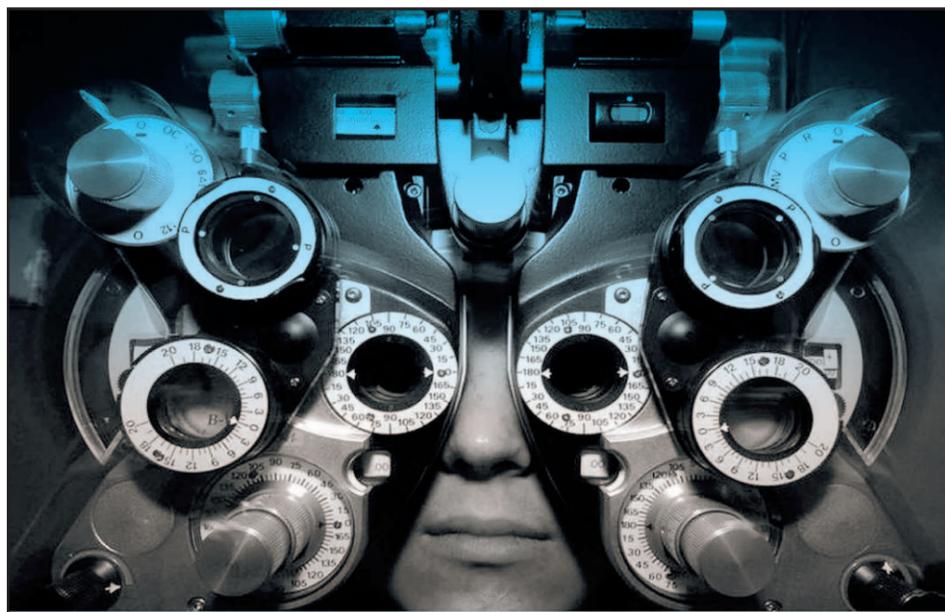
Maccanti, assessore regionale

**Accanto a tre Pmi altrettanti marchi noti nel settore: Microtecnica, Comau e Avio**

delle Pmi piemontesi — spiegano al Ceip di corso Regio Parco — : per questo è al centro di numerose attività del nostro progetto. D'altronde è un territorio dove l'industria aerospaziale può cogliere opportunità di export poiché le autorità governative sostengono programmi e progetti di numerose aziende nazionali del settore per consentire loro di sviluppare proprie tecnologie. Tuttavia, la struttura industriale è ancora troppo "giovane" e il governo locale ricorre ancora volentieri a subforniture internazionali». La missione sarà dunque l'occasione per conoscere le vie di sviluppo del business made in China, verificare la possibilità di entrare a far parte della supply chain che grandi industrie italiane e europee hanno definito in Cina.

«Chiaro che senza l'aiuto di Piemonte aerospace le nostre Pmi non avrebbero mai potuto avvicinare certi grandi nomi — aggiunge Barberis —. D'altronde proprio questo è l'obiettivo del progetto lanciato nel 2007 e che, come quello dedicato all'auto, ci sta dando soddisfazioni». Il presidente della Camera di commercio snocciola i risultati del biennio 2007-2009 di "Torino Piemonte aerospace": 1900 incontri d'affari con operatori internazionali, 230 incontri con buyer stranieri invitati, 10 partecipazioni a saloni, sei commesse ottenute, quasi undici milioni di fatturato generato. Ma la Cina è solo una tappa. In corso Regio Parco già lavorano al prossimo evento: l'Aeromat di Toulouse, in programma i primi due giorni di dicembre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### Il meglio per i tuoi occhi.

Da ottica Montanaro avete la garanzia di oltre 50 anni di esperienza, macchinari all'avanguardia, personale qualificato, oltre al nuovo servizio di visite a domicilio.

 OTTICA  
**montanaro**

Via Cibrario, 36 Torino - 011/484259 - 488064 | Giovedì orario continuato