

Intervista a

Ciam S.p.A.: design e

Fu Giuseppe Malizia a fondare nel 1977 a Bastia Umbra un'impresa settore dell'arredamento e della refrigerazione professionale. Oggi la Ciam più efficiente ed ha rafforzato la produzione. A raccontare

di SARA STANGONI



L'accoglienza nella zona commerciale e amministrativa dell'azienda è davvero attraente: una sequenza di splendide immagini dell'Umbria, paesaggi visti dall'alto, manifestazioni ed eccellenze, mostra una regione che è sempre una scoperta. Lo stabilimento della Ciam, immerso nelle verdi campagne assisane, è davvero imponente con i suoi 23.000 metri quadri di tecnologia e professionalità dedicata a prodotti del settore bar, pasticcerie, gelaterie e ristorazione in genere. L'azienda si è trasferita nella zona industriale di Petignano d'Assisi nel maggio 2010. A distanza di quasi cinque anni abbiamo incontrato il suo Amministratore Delegato, Federico Malizia, per conoscere cosa è cambiato nel mercato e nella loro impresa.

Incominciamo conoscendo qualcosa di te, Federico.

Quando è iniziata l'esperienza lavorativa in azienda? – Nel 1995, appena diplomato, ho scelto di entrare a lavorare qui, per dare un sostegno all'impresa familiare. Ho cercato di spingere subito nella ricerca di nuove tecnologie e nuovi software di progettazione che potessero supportare la produzione e renderla più efficiente.

Quali macchinari hanno segnato la svolta? – Sicuramente l'acquisto nel 1998 di un modernissimo impianto a taglio laser, che ci ha permesso di crescere nella lavorazione dell'acciaio, a garanzia di una qualità superiore e di un'alta velocità di esecuzione. Fondamentale anche l'acquisto nel 2001 di un software di progettazione 3D. Da quel momento si è delineata la nostra nuova strategia commerciale, ossia fornire un servizio di alta professionalità ai nostri rivenditori con progetti su misura e secondo le esigenze specifiche.

Nel 2006 hai assunto la presidenza della Ciam. – Durante quell'anno ho compiuto 30 anni, ho sposato mia moglie Annalisa e mi sono ritrovato presidente dell'azienda di famiglia, insomma ho fatto il pieno di responsabilità! Professionalmente, è stato il coronamento di un lungo iter formativo condotto direttamente in azienda, dove ho maturato l'esperienza sia tecnica che manageriale.

Nel 2010 il trasferimento in questa nuovo stabilimento. Cosa è cambiato? – La mentalità in generale e il modo di lavorare. Prima di tutto le aziende del gruppo sono state inglobate all'interno della struttura Ciam, creando così una "grande famiglia". In questo modo abbiamo ottimizzato i processi che avvenivano in altre sedi e apportato vantaggi in ogni settore, in termini di efficienza e flessibilità.

Quanto è grande la vostra "famiglia"? – Con questa nuova struttura siamo passati da 50 a 100 dipendenti. La nostra forza è senza dubbio la grande sinergia con cui affrontiamo le commesse.

È stato un grande investimento. – Nel 2009, grazie alla tenacia e al coraggio di Giuseppe Malizia, abbiamo fatto una scelta senza dubbio rischiosa: investire in un tempo di grandi cambiamenti. Invece è stato il momento giusto e la nuova struttura ci ha dato la spinta per guardare avanti. Oggi abbiamo un centro di taglio lamiera all'avanguardia con apparecchiature modernissime ed automa-

tizzate, dal taglio laser alle macchine per la pannellatura dell'acciaio, alle cabine ecologiche di verniciatura, nonché l'ultima arrivata, un'isola di modellazione 3D per legno ed alluminio. La nostra combinata Trumpf è stata la prima ad essere consegnata in Italia. Il tutto si esprime in una potenzialità produttiva superiore a 12.000 pezzi all'anno.

In questi cinque anni quanto è mutato il mercato? – La restrizione finanziaria dei clienti è nota a tutti, si ricercano sempre prezzi più bassi. Noi abbiamo preferito insistere in nuovi prodotti di alta qualità, per raggiungere una nicchia di mercato d'eccellenza e lavorare a fianco dei nostri clienti come "partner tecnologico". Ogni anno creiamo nuovi prodotti: il nostro gestionale ad oggi raccoglie circa 15.000 articoli di vendita.

Qual è il vostro punto di forza? – Investire sulla nuovissima generazione della tecnologia del



freddo abbinata ai banchi e vetrine refrigerate, per seguire un mercato frenetico e flessibile. I clienti chiedono, sempre più, tempi brevissimi e qualità.

Quanto conta la vendita nei mercati esteri per la vostra azienda? – In questo momento è essenziale, sia per il mantenimento del nostro



Rilegatura Volumi	Cellofanatura
Rilegatura Libri Cartonati	Lavorazione in Pelle
Punti Metallici per Riviste	Spirali per Calendari
Tutto per Depliant	Cartelle con Anelli
Cartotecnica	Plastificazione

25[°]
LEGATORIA UMBRA
IL PARTNER DELLE MIGLIORI AZIENDE

LEGATORIA UMBRA sas di PICCHIETTI STEFANO & C.
Via delle Magnolie, 7/9 BASTIA UMBRA (PG) - Tel. 075 8010095 - 0758014013 Fax 075 8004883
info@legatoriaumbra.com - www.legatoriaumbra.com



Federico Malizia

tecnologia su misura

destinata a diventare in pochi anni una realtà industriale leader nel settore, si è trasferita a Petrignano d'Assisi, ha costruito uno stabilimento ancora in corso di completamento. La forza di questa azienda è il giovane A.D. Federico Malizia



Vetrina combinata Mya Narrow

l'estero? – Nell'ultimo periodo siamo passati dal 15% al 40% ed il trend è in costante aumento. L'Italia è un mercato complicato da gestire, il nostro sviluppo commerciale guarda senza dubbio all'estero.

Quali sono i nuovi mercati? – Stati Uniti, Francia, Inghilterra, Medio Oriente e Nord Africa.

In termini di fatturato? – Solo nell'ultimo anno il mercato estero è cresciuto del 72%.

Come è organizzato questo settore commerciale? – La distribuzione avviene attraverso "dealer" qualificati gestiti da un team di quattro "area manager" dipendenti con in aggiunta la mia presenza costante. Credo molto in questa espansione e ne seguo lo sviluppo in prima linea. L'estero è stimolante, si entra in contatto con culture diverse che hanno altre esigenze, da soddisfare con soluzioni sempre nuove sia in termini tecnologici che di design.

Cosa cerca il mercato estero?

– Vetrine refrigeranti belle come gioielli o come qualche abito di alta sartoria. Il design italiano è ancora un grande valore nel mercato mondiale. Il gusto italiano è innegabile anche nel nostro campo ed è un valido apporto alle scelte da parte dei committenti esteri.

Un esempio di ultime produzioni?

– Gi armadi refrigerati "Over Size" Brilliant, il banco combinato Mya Narrow, le nuovissime vetrine 6040 R5 o la linea di arredo Tabula Rasa firmata dai designers Emanuel Gargano e Anton Cristell.

Il marchio Ciam sarà presente ad Expo Milano? – Sì, forniamo aziende che saranno presenti nei padiglioni. Sarà di certo un'ottima visibilità anche per noi.

A dicembre avete organizzato un Open House per i vostri clienti. – È stato uno splendido evento. Abbiamo invitato 100 tra i nostri maggiori clienti in Italia, abbiamo presentato loro i nuovi prodotti e concluso la giornata con una cena di gala al Resort Valle di Assisi, con ospite speciale la showgirl Serena Autieri e il pianista Alberto Pizzo.

Lavoro e famiglia? – Non è facile conciliare tutto, ma resta un obiettivo importante. Mi piace "vivere" in pieno l'azienda, dopotutto nasce come progetto familiare ed è sempre stata la no-



OPEN HOUSE - Federico Malizia mentre illustra i nuovi prodotti Ciam

lavoro sia per il processo di crescita. All'estero le regole nelle commesse di lavoro sono nettamente diverse dall'Italia. Solo un esempio: il saldo viene effettuato prima della partenza della merce. È una gestione finanziaria di certo più rassicurante.

In che percentuale è la vendita al-

stra forza, quando tomo a casa cerco di imparare dalla semplicità ed innocenza delle mie bambine.

Cosa ti dà entusiasmo nel tuo lavoro? – L'unire tecnologia e design. Ogni giorno è una sfida continua che porta ad esplorare soluzioni innovative. In

una fiera, visitando il nostro stand, alcuni ospiti mi hanno detto che si percepiva che ci fosse un'unica anima nei prodotti, uno stile riconoscibile. Questo mi ha lusingato, perché è fondamentale che emerga un'immagine chiara e precisa del nostro design.



Arredo Tabula Rasa



OPEN HOUSE - La famiglia Malizia insieme a Serena Autieri e Alberto Pizzo



IL MUTUO DI CASA

FONDO DI GARANZIA STATALE PER LA PRIMA CASA*

Il finanziamento per **Tutti** per l'acquisto e la ristrutturazione della **Prima Casa**

Fino a 250.000 Euro in 25 anni

Fino al 90% del valore dell'immobile

Scegli il tasso: **Fisso 3,95%***** o **Variabile Euribor 6 mesi +2,25%**

*Art. L. n. 147/2013 art. 1 c.48 lett. C
***per durate fino a 15 anni



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali e per quanto non espressamente indicato, è necessario fare riferimento ai fogli informativi disponibili in tutte le Filiali e sul sito www.bccspellobettona.it