

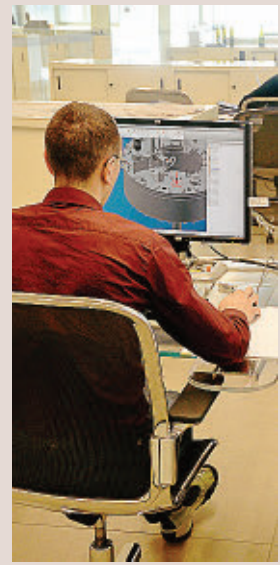
Alba e dintorni



«Negli Stati Uniti porteremo il meglio dell'Italia»

IL COLLOQUIO / 2

■ Gai è cresciuta anche altrove, presidente? «Nel 1984 abbiamo aperto una filiale di vendita in Francia, il nostro primo mercato. E anche Gai France è cresciuta,



MARCATO

con una nuova sede nel Var realizzata nel 2011, a Le Cannet des Maures, per seguire l'importantissimo mercato d'Oltralpe. Qui abbiamo 31 collaboratori per la distribuzione e l'assistenza. L'elettronica applicata alle macchine impone una costante attenzione al cliente, tanto che meditiamo di aprire una filiale anche negli Stati Uniti».

È un bel messaggio per i 70 anni dell'azienda, che ora vede in campo anche la terza generazione. «La famiglia prosegue l'attività e ci permette di guardare avanti. Oggi i ruoli direttivi sono in capo ai miei due figli e a mio nipote: Giacomo, Guglielmo e Giovanni Gai».

Un'azienda a carattere familiare, che valorizza i dipendenti. Ferrero fa scuola? «Immodestamente dico che la filosofia è comune: lavorare in modo sereno e riconoscere appieno il ruolo dei collaboratori, che sono il nostro punto di forza. I nostri addetti (diamo la preferenza a chi vive in zona) sono professionali, specializzati e hanno un forte legame con l'azienda. L'Italia e il Piemonte in particolare dispongono di manodopera altamente qualificata, legata al lavoro a livello morale, per così dire».

Nuovo stabilimento per i 70 anni di Gai

La storia di un grande progetto cresciuto per tre generazioni raccontata dal presidente Carlo Gai, che non dimentica il ruolo femminile: la madre Elsa, la moglie Renata e la cognata Adriana

IL COLLOQUIO / 1

È uno dei più grandi stabilimenti d'Italia per gli investimenti nella produzione di energia da fonti rinnovabili: l'80% del fabbisogno energetico deriva dall'impianto fotovoltaico da 1.800 Kw sistemato sull'intera copertura. Parliamo di Gai spa. In numeri significa una struttura in vetro e acciaio di 40mila metri quadrati su un'area di 170mila, 200 addetti, 40 milioni di euro di fatturato previsto nel 2016 in macchine imbottigliatrici vendute nei cinque Continenti (l'export tocca l'80%), il 90% della componentistica prodotta nel complesso di frazione Cappelli di Ceresole, come la progettazione e il know how, alimentati da continui investimenti in ricerca e sviluppo.

Ci guida il presidente Carlo Gai, il vero artefice della crescita di un'azienda nata nel 1946 da un'intuizione del padre Giacomo. Il 12, 13 e 14 maggio la Gai festeggerà i 70 anni di vita, inaugurando il nuovo ampliamento, che oltre allo stabilimento comprende un impianto sportivo per i dipendenti, un parcheggio multipiano e una mensa a km zero interna.

Ci racconti questi 70 anni ingegner Carlo.

«La Gai nacque a Pinerolo nel 1946, da mio padre Giacomo, che costruiva macchine per l'agricoltura. L'Italia versava in una situazione molto difficile, tanto che la mia famiglia pensava di emigrare in Argentina. Un amico commerciante ordinò un paio di quelle geniali macchine imbottigliatrici che mio padre



FOTOSERVIZIO MARCATO

Tecnici nel nuovo stabilimento Gai in frazione Cappelli di Ceresole, ampliato a 40mila metri quadrati.

I PRINCIPI DI CARLO GAI

Sono quelli di mio padre: cercare di fare il meglio; non ricorrere a furberie; il cliente ha ragione; avere buoni rapporti con il personale, che rende possibili i progetti, cioè i sogni dell'imprenditore



Carlo Gai, figlio di Giacomo, fondatore dell'azienda nel 1946.

La fortuna di essere piemontesi: possiamo insegnare a tutti a lavorare

IL COLLOQUIO / 3

■ Il Paese sta superando la crisi, ingegner Gai?

«Sono positivo per natura: vedo sempre il bicchiere mezzo pieno. Ciò non significa ch'io non mi accorga degli inciampi. Ad esempio, il peso della burocrazia in Italia e in Europa è troppo grande e si dovrà semplificare. In Europa, inoltre, il carico fiscale per l'impresa si aggira intorno al 50%, mentre negli Stati Uniti è al 30. Le economie hanno, quindi, per forza velocità diverse. Il mondo è peraltro sempre più aperto: le oppor-



MARCATO

I pannelli solari che alimentano l'80 per cento degli impianti Gai.

tunità sono maggiori di mezzo secolo fa. Viviamo, poi, una congiuntura finanziaria molto favorevole: il finanziamento per le aziende sane è mai costato così poco (e il presidente della Bce Mario Draghi sta facendo un fondamentale lavoro, nonostante non tutti siano d'accordo); infine, in Italia abbiamo un'ottima manodopera, che rispetto agli Stati Uniti fa scuola».

Davvero?

«Certo! Se Gai ha un problema con una macchina in California manda un tecnico di Ceresole, che lo risolve bene in tempi brevi. Se il tecnico è californiano il rischio è di ave-

aveva realizzato per aiutare l'attività di ristorazione della mamma. La novità fece strada. Mio fratello Battista entrò in azienda alla fine degli anni Sessanta, mentre ci si ampliava a Trofarello. Nel decennio successivo, dopo la laurea, lo seguì, mentre nel 1972 mio padre decise di lasciarci le redini».

Alla Gai avete tradotto in pratica il concetto d'innovazione.

«Abbiamo cercato di essere innovativi, adeguandoci alle richieste dei clienti, che operano nel settore del vino, dell'olio, dei distillati e, in ultimo, della birra e delle acque minerali di nicchia. La Gai vanta la messa a punto del "mono-

ALLA GAI LE DONNE SONO ANCORA POCHE MA STANNO CONQUISTANDO SPAZI

blocco", la macchina che assembla le funzioni del processo produttivo, gestito da quadri elettrici che automatizzano il lavoro degli operatori. Nel 2013 Gai ha realizzato un rubinetto elettro-pneumatico che sta rivoluzionando ancora una volta la tecnica dell'imbottigliamento. La valvola ci ha permesso di entrare nei settori delle birre e degli spumanti ed è stata adattata con grande successo su un nuovo modello, finalizzato a clienti che operano su piccoli lotti».

Il suo arrivo in azienda fu determinante per la ricerca e l'innovazione.

«Iniziammo a cercare un mercato con peculiari e riconosciute esigenze qualitative e lo trovammo in Francia, che ha una tradizione vinicola molto più antica dell'Italia (anche se oggi l'abbiamo raggiunta e talvolta superata). Così, i cento metri quadrati di Trofarello divennero ben presto 2mila. Ma lo spazio mancò ancora e arrivammo a Ceresole. Se giocò un ruolo la vicinanza con Torino e la rete autostradale, ben presto scoprimmo i vantaggi del Cuneese: la laboriosità, il rapporto migliorativo fra pubblico e privato, i rapporti umani più intensi. Ci insediavamo con 6mila metri coperti e 24 addetti. In 30 anni - passando da un ampliamento ogni 7 - i metri sono diventati gli attuali 40mila, con 200 persone al lavoro».

Maria Grazia Olivero

HO UN SOGNO: REALIZZARE A CERESOLE UNA SCUOLA PER TECNICI

re lunghe e precise relazioni, prive di soluzione pratica».

È questo lo spirito piemontese?

«Sì, lo sottolineo. Noi abbiamo questa peculiare dedizione al lavoro ed è un grande punto di forza, mi creda. Anche per questo ho ancora un sogno: realizzare a Ceresole, dove il terreno cuneese è fecondo, una scuola per tecnici. I nostri addetti devono avere precise caratteristiche: un buon atteggiamento psicologico (il tecnico rappresenta l'azienda), buone competenze di meccanica ed elettronica, conoscenza dell'inglese per poter comunicare». m.g.o.