

La NAVATTA GROUP srl industria conserviera in crescita nel mercato interno e internazionale

S Il signor Giuseppe Navatta è un uomo che si è fatto l'esperienza sul campo. "Noi non inventiamo le macchine", ci dice mentre ci accoglie nella sua azienda a Pilastro di Langhirano, a pochi chilometri da Parma. Nel suo ufficio giungono i rumori dell'officina, in cui gli operai stanno allestendo, tra l'altro, un grosso impianto che sarà inviato in Tunisia. Accanto a lui, che è il presidente della Navatta Group, siede suo figlio Massimo, direttore generale e il signor Remo Mosconi, direttore delle vendite.

Il dialogo che si instaura, semplice e cordiale, rivela lo stile, o meglio il clima che caratterizza l'azienda Navatta. Un clima basato sulla concretezza e sulla corresponsabilità.



PASTORIZZATORE

È una macchina in costruzione destinata al mercato tunisino per trattare pomodoro concentrato.

Quella che ora si chiama Navatta Group Food processing s.r.l., che sta prendendo il posto della precedente denominazione "Navatta Giuseppe", è nata vent'anni fa, precisamente nel 1983. L'anno in cui il signor Giuseppe, dopo aver fatto il direttore tecnico, il direttore di produzione, e diverse esperienze in Italia e all'estero, decide che è il momento di fare un passo in più, e di sviluppare le proprie esperienze realizzando una società per il settore dell'industria conserviera del pomodoro, ma anche della frutta, sia tradizionale che tropicale.

La tecnologia applicata alle macchine Navatta è frutto di sperimentazioni operate sul campo e derivate dalle problematiche proprie della trasformazione e della conservazione dei vegetali e della frutta. Motivo per cui la tecnologia Navatta è costantemente attenta e aperta agli stimoli per la ricerca di miglioramenti produttivi ottimali. L'arena della competizione è ampia e la Navatta vi si è concentrata nella parte progettuale e tecnica.

Risale a tre anni fa, infine, l'acquisizione del marchio, brevetti e progetti della Dall'Argine & Ghiretti, azienda esistente nel mercato da oltre quarant'anni e che ha fatto scuola nel comparto del food processing. L'ingresso della Dall'Argine & Ghiretti, con i suoi impianti dedicati alla sterilizzazione, ha permesso alla Navatta di ampliare il mercato, offrendo una gamma completa di macchinari.

L'impianto della Dall'Argine su cui la Navatta ha puntato maggiormente è stato lo sterilizzatore a scatole

Industria conserviera

VEGETALE

ANIMALE



Macchine facenti parte di una linea per pelare il pomodoro.

rotanti munito di sistema a rotolamento che assicura il rimescolamento del prodotto e quindi lo scambio termico in minor tempo, sia per la fase di riscaldamento, sia per il raffreddamento.

Oggi la Navatta – che occupa 1200 mq con 20 dipendenti fra cui altri due figli del signor Giuseppe, Alberto ed Eugenio – esporta tecnologie avanzate in tutto il mondo con il doppio marchio “Navatta Group – Dall’Argine&Ghiretti”, il suo fatturato cresce di anno in anno, e l’orizzonte operativo si è ampliato fino alla Cina realizzando in Inner Mongolia un impianto di sterilizzazione e di raffreddamento. L’impianto richiesto è stato portato a termine nel breve periodo di soli due mesi. La sostituzione di alcuni componenti del modello originale, ha permesso, tra l’altro, la riduzione dei costi di manutenzione e una migliore ottimizzazione del processo produttivo. Per il suo perfetto funzionamento l’impianto si è meritato un certificato di qualità da parte della Cina.

Contrariamente alla situazione non propriamente ottimale di certi settori industriali, la Navatta invece oggi può vantare un portafoglio ordini costantemente fornito e di non soffrire di alcun sintomo di crisi. Anzi, la superficie dello stabilimento dovrà ampliarsi notevolmente in attesa dei vincoli normativi e amministrativi della regione.

La Navatta Group è in grado quindi di fornire linee complete di lavorazione secondo specifiche esigenze lavorative e di prodotto, avvalendosi di tecnologia avanzata e di tecnici altamente preparati, i qua-

li, tra l’altro, sostengono periodicamente degli stages in occasione dei quali apprendono gli sviluppi tecnologici innovativi relativi alle loro specifiche mansioni.

Sentiamo dalla diretta testimonianza del signor Giuseppe, del figlio Massimo che dirige l’azienda con abilità e competenza e del signor Remo Mosconi le notizie più specifiche sulla Navatta, sulle macchine, sui mercati e sulle prospettive future. Rispondono alle nostre domande integrandosi a vicenda. Ora è il signor Remo che si assenta per seguire i lavori, ora è il signor Massimo. Ma c’è una perfetta sintonia e il filo del discorso mai si interrompe.

Il 1983 segna la data di nascita della Navatta. E prima?

Prima non esisteva. Prima il signor Giuseppe ha fatto il direttore di uno stabilimento nel campo della conservazione. poi il direttore tecnico e poi il direttore di produzione. Qui inizia l’esperienza Navatta. Questo è un background importante perché è una storia lavorativa costruita pezzo per pezzo sul campo. Si può dire che le macchine che venivano costruite e che si costruiscono tuttora sono conosciute per l’esperienza di processo e di affidabilità nel tempo.

Quindi le macchine le fate crescere e le portate a compimento quasi come vo-stre creature.

Tre sono le molle del nostro operare: la volontà, l’immaginazione e la professionalità. Noi prima di fare una macchina analizziamo le problematiche interne all’azienda. Poi facciamo la macchina, la inviamo al cliente, viene provata e si verificano i risultati. È questa attenzione il segreto dei miglioramenti che apportiamo. È vero che le macchine si fanno in officina, però poi le osserviamo al lavoro, ne verifichiamo le richieste migliorative e interveniamo subito.

Il ricordo della prima macchina è quello che resta più vivo.

Il primo impianto che abbiamo realizzato era un impianto di ricevimento del pomodoro da circa 70 tonnellate/ora. Abbiamo iniziato lavorando per le più grosse aziende di Parma, facendoci nuove preziose esperienze su impianti della frutta, di pelatura ecc.

Industria conserviera

VEGETALE

ANIMALE

Molte delle nostre esperienze sono maturate così, lavorando per i nostri partners.

Però, accanto ai vantaggi, c'erano anche aspetti meno positivi?

Questo lavoro da partners ha fatto sì che i nostri impianti si trovano in ogni angolo del mondo, da Cuba al Martinica al Venezuela all'India all'Uzbekistan alla Thailandia Australia, Cina, Singapore, Giordania, Iran. Oltre all'Italia naturalmente. Però non hanno il marchio Navatta. Bisogna aggiungere, a onor del vero, che in questo modo abbiamo consolidato la nostra base economica. In quegli anni la Navatta non aveva una forza economica e una rete commerciale adeguate per farsi conoscere e vendere i suoi prodotti in modo diretto.

Ora le vostre macchine escono con il vostro marchio.

Ora sì. Dopo i primi anni, abbiamo cominciato a investire su una persona che si occupasse delle vendite, di una che seguisse il settore tecnico interno. Insomma, i soldi che guadagnavamo con il lavoro per conto terzi li investivamo in conto proprio. Ci siamo sviluppati davvero un po' alla volta. Il grande vantaggio è che in questo modo non ci è mai capitato, per esempio, di sbagliare un impianto. Non abbiamo mai ricevuto una contestazione su un nostro impianto proprio perché siamo un'azienda che offre una garanzia e un'assistenza al cliente.

I vostri settori di intervento riguardano prevalentemente l'industria del pomodoro.

In questi anni abbiamo sviluppato i settori di intervento, abbiamo fatto impianti per gli spinaci, per i pomodori, che costituiscono il nostro fiore all'occhiello. Il settore del pomodoro fa parte della nostra tradizione, che è poi anche la tradizione di Parma: Parma è leader nel mondo per la costruzione di impianti per l'industria del pomodoro.

Oltre allo sterilizzatore a scatole rotanti, quali sono i vostri impianti più rappresentativi?

Attualmente la Navatta produce impianti completi, dal prodotto naturale fino alla scatola sterilizzata pronta da immagazzinare. Le nostre macchine più



**Sterilizzatore Thai Sun.
Venduto in Cina nel 2002.**

rappresentative sono impianti di cubettatura, sterilizzatore a scatole rotanti, separa pelli. Dire macchina è un po' riduttivo. Noi realizziamo impianti completi per il cubettato e il pelato. Possiamo elencare: l'impianto completo, incubettrice pomodoro ad alta qualità, il nastro d'ispezione a tappeto inox, il nastro di cernita a rulli per prodotti freschi, il nastro distributore a tappeto inox, la cubettrice per vegetali, la lavatrice-depicciolatrice rotativa.

Le aziende partners con cui lavorate ancora sono anche concorrenti? Come vi regolate in questo campo?

I nostri rapporti sono improntati alla massima correttezza e anche a un'accorta politica di mercato. La Navatta tiene a mantenere un buon rapporto con le aziende partners, alcune delle quali sono delle grosse aziende. Questo ci consente di affrontare problematiche nuove e soluzioni diversificate. È uno scambio di esperienze e di collaborazione. Non dimentichiamo che collaborando con importanti gruppi industriali usufruiamo di una rete commerciale internazionale di grande significato d'immagine e rapporti diretti.

Veniamo al mercato. Oltre all'Italia, quali sono i vostri maggiori mercati esteri?

La Spagna è uno dei mercati principali. Le prime mac-

Industria conserviera

VEGETALE

ANIMALE

chine che abbiamo venduto in Spagna le abbiamo vendute al presidente dell'Unione conserviera spagnola. Oggi l'80% delle fabbriche che lavorano il pomodoro in Spagna hanno macchine Navatta. Poi viene la Cina. Il trend indica una crescita certa per i prossimi anni. In America del nord ci sono molte macchine con il marchio Dall'Argine & Ghiretti e la nostra ambizione è quella di poter continuare questa tradizione. Abbiamo avviato dei buoni rapporti. È questione di tempo. Abbiamo iniziato a lavorare con la FMC italiana. In Russia ci stiamo proponendo ora. Infine l'Africa è un mercato che stiamo esplorando. Il signor Mosconi è appena tornato dal Gabon. Il mercato africano è piuttosto difficile perché non ha ancora raggiunto un adeguato livello industriale.

In termini concorrenziali che cosa offrite per fare preferire i vostri prodotti?

Abbiamo il rapporto qualità/prezzo migliore del mercato. E lo testimonia il nostro fatturato in continuo aumento.

Per quanto riguarda l'assistenza come siete organizzati?

Per noi la vendita non si conclude con la consegna della macchina e la messa in funzione della stessa.

Con noi il cliente è seguito e tutelato. Il post vendita è per noi una prerogativa indiscutibile. Siamo reperibili ventiquattro ore su ventiquattro. L'aereo ci dà modo in poche ore di intervenire sul posto e di rimettere in funzione l'impianto in breve tempo.

Come garantite le vostre macchine?

Sulle nostre macchine diamo la garanzia di 24 mesi, praticamente due campagne lavorative. La Navatta si prende in carico la macchina in toto, anche sugli elementi applicati che però non sono nostri. Avendo la quasi totale produzione al nostro interno, e non dipendendo quindi da altre aziende, abbiamo il grosso vantaggio che possiamo fare fronte immediatamente ad eventuali interventi di sostituzione, spostando anche i nostri tecnici. Questo è un vantaggio non da poco, soprattutto perché non compromette la campagna nella quale si trova impegnato il cliente.

Chiudiamo questa intervista con un'ultima domanda riguardante il vostro impegno promozionale.

Nei limiti del possibile cerchiamo di farci conoscere con una presenza diretta attraverso le fiere. Non è necessario portare le macchine. Ora, per esempio, andremo alla fiera di Shanghai per la prima volta. Porteremo dei mega lucidi che illustreranno le nostre macchine e il nostro lavoro. Abbiamo deciso di essere presenti nella fiera in Spagna e poi in Tunisia. Per l'Italia l'appuntamento obbligato è la fiera di Parma. Oltre alle fiere privilegiamo le riviste di settore, un canale importante in quanto giungono anche negli studi tecnici delle industrie. Tanto meglio se queste riviste hanno anche le edizioni nella lingua propria dei maggiori mercati stranieri. Ci serviamo dei giornali, anche di quelli locali e dei siti internet. Infine, facciamo indagini di mercato in modo diretto, con il telefono. 



Macchine facenti parte di una linea per la lavorazione della frutta.