Meccanica Zappella: grandi lavorazioni per aziende di prestigio

La realtà produttiva di Grone, nata 43 anni fa, esegue lavorazioni di grandi dimensioni e ha come obiettivo quello di migliorare ulteriormente la gamma

La Meccanica Zappella nasce nel 1969 e opera nell'ambito del settore della meccanica di precisione e della meccanica generale.
L'azienda, che ha la propria sede a Grone, in provincia di Bergamo, esegue lavorazioni di dimensioni medio grosse di tornitura, con barenatura dal diametro di 250 a 1250, profondità 2200 per lato; alesatura con testa controllata e fresature in generale.
La realtà produttiva bergamasca è attrezzata per realizzare costruzioni di pezzi unici o piccole serie, nelle più svariate soluzioni tecniche richieste dal cliente e con cicli di lavorazione specifici.
La capacità di tornitura può variare da pezzi di piccole dimensioni, fino ad alberi di 6 metri di lunghezza per un diametro di 1.450 mm. L'alesatura va sino a un massimo di 3500 x 1200 x 2.000 di altezza, attrezzata con testa CNC.
Garantisce una grande qualità dei prodotti e dei materiali utilizzati, sia in fornitura sia in conto lavoro, e annovera tra i propri clienti alcune prestigiose aziende italiane.

MTM Subfornitura ha incontrato il titolare dell'azienda, il cavalier Angiolino Zappella, che è anche vicepresidente del Co.Mec. (Consorzio della meccanica di precisione), che raggruppa 14 aziende della zona di Bergamo e che quest'anno festeggia trent'anni di attività. "Abbiamo iniziato l'attività circa 43 anni fa, per mia volontà, in uno scantinato", ci ha raccontato il titolare dell'azienda di Grone "come si usava fare in quei tempi. Abbiamo iniziato con un operario, poi man mano il

ENGLISH

Meccanica Zappella: big works for great companies

Grone's company, which started 43 years ago, does big works and its goal is to improve its range

Meccanica Zappella born in 1969 and operates in the precision engineering and general engineering sector.
The company, which headquarter is in Grone, near Bergamo, does turning, boring with diameter from mm 250 to 1250, depth mm 2200 each side; CNC head boring and various milling works.
Meccanica Zappella is equipped to manufacture constructions of unique pieces or small series, in a variety of technical solutions required by customers and with specific cycles. The turning capacity varies from small pieces to 6 meters long shafts with a 1.450 mm diameter. The boring goes up to 3500 x 1200 x 2000 height, equipped with a CNC head. It guarantees high quality products and materials, both in contracting and subcontracting, and counts several Italian companies among its clients. MTM Subfornitura met the company owner, Cavalier Angiolino Zappella, who's also Co.Mec. (Consorzio della meccanica di precisione) vice president, which includes 14 companies near Bergamo and that celebrate 30 years of activity this year. "We started our activity 43 years ago in a basement", told us the owner "as was used to do in that years. We started with only one worker, then the staff grew; we started to build a metal shed, our first one, that in the last 10/15 years was replaced by a cement shed, doubling the surface available. Today we can count on a 1000 mq surface for the laboratory, 200 mq for the offices and 1000 mq free space, near to the shed, used as a warehouse. Since 25 years my two sons became part of the company."

Larger and larger pieces
Meccanica Zappella's production has changed trough the years, going from small pieces manufacturing to large pieces manufacturing. Today Grone's company implements solutions ranging from lavorazioni dei torni fino a sei metri di lunghezza per 1500 di diametro to alesatrici, che arrivano a 3500 per 2000 di altezza. In the future is expected a further growth. "We want to improve further" explained Diego Zappella "our goal is to enlarge our production range, moving to bigger sizes and weights. We don't imple-

personale è cresciuto; abbiamo cominciato a costruire un primo capannone in metallo che poi, parlo degli ultimi 10/15 anni, abbiamo sostituito con un capannone in cemento, raddoppiando la superficie a disposizione. Oggi possiamo contare su 1000 metri quadrati di superficie destinati al laboratorio, 200 per gli uffici e 1000 metri quadrati di spazio libero, adiacente al capannone, che utilizziamo per depositi di vario tipo. Da venticinque anni a questa parte, poi, sono entrati in azienda anche i miei figli, Diego e Oberdan,che proseguono l'attività di famiglia".

Pezzi sempre più grandi
La produzione della Meccanica Zappella, anche con l'inserimento dei figli, si è modificata negli anni, passando dalla realizzazione di piccoli pezzi a quella di pezzi di dimensioni elevate. Oggi l'azienda di Grone realizza soluzioni per i propri clienti che vanno dalle lavorazioni dei torni fino a sei metri di lunghezza per 1500 di diametro a quelle delle alesatrici, che arrivano a 3500 per 2000 di altezza. E, in futuro, è prevista una ulteriore crescita.
"Intendiamo migliorare ulteriormente" ci ha spiegato Diego Zappella "il nostro obiettivo è quello di allargare ulteriormente la gamma di produzione, andando verso dimensioni e pesi maggiori. Questo senza disdegnare la produzione di particolari di dimensioni medie, che continuiamo a fare. Non realizziamo invece lavorazioni di piccole dimensioni, sia perché si entrerebbe in un mercato altamente competitivo, sia perché da sempre siamo abituati a lavorare per piccole quantità di pezzi".

Cambio di rotta
Il passaggio dalla realizzazione di piccoli pezzi a quella di pezzi di grandi dimensioni, ci ha detto Oberdan Zappella, è stata dettata negli anni da alcuni clienti, che avevano delle particolari necessità. Questo ha fatto sì che la Meccanica Zappella si attrezzasse opportunamente e si specializzasse sino a raggiungere l'attuale produzione.

"Abbiamo sempre fatto le cose gradualmente, avendo grande attenzione per i nostri clienti, seguendoli passo per passo e avendo l'intuizione di seguirne le richieste, pur se diverse da quelle che normalmente avevamo".

Il cambio di rotta si è verificato un po' di anni fa, quando, come sovente accade, l'avvento di un periodo di crisi – si parla di quella arrivata all'inizio degli anni 90 – è coinciso con una serie di investimenti fatti dall'azienda di Grone, con l'acquisto di macchine nuove con portata maggiore e attrezzando il capannone.

ment small parts machining."

Winds of change
The transition from small pieces to big pieces production, explains Oberdan Zappella, has been dictated by some of our customers, who had particular needs. This made Meccanica Zappella to equip properly and to specialize itself, reaching its current production. "We always made things gradually, taking care of our customers, following them step by step and having the intuition to follow their requests, even if they were different from the ones we normally had."
The shift was made years ago because of crisis - the early 90's crisis - a period in which Grone company made a lot of investments, purchasing new machines with a greater range and equipping the hangar.
"Over 10 years ago we decided to move on larger machining thanks to the input of a few customers; following them could have been a risk, but we decided to do it, following our intuition and having that little bit of luck".
In particular there's one episode on which Cavalier Zappella focused; in 1975 a person met a few years before and met again that year accidentally proposed to Zappella to realize some heavy and dimensionally bigger pieces for a big company. Thus began a loyal collaboration which still continues nowadays.
"I should thank that person a thousand times as lots of people met through the years that allowed me to develop my own business

"Oltre dieci anni fa abbiamo deciso di spostarci sulle lavorazioni di più grandi dimensioni proprio grazie all'input di qualche cliente già consolidato; seguirli poteva essere anche un rischio, però abbiamo deciso di farlo, seguendo il nostro intuito e avendo anche quel pizzico di fortuna che concorre sempre ai risultati positivi di un'azienda".
Un episodio, in particolare, sul quale il Cavalier Zappella si è soffermato, risale ancora a un periodo precedente – si parla del 1975 – quando una persona conosciuta qualche tempo prima e incontrata casualmente proprio in quel periodo, propose a Zappella di realizzare alcuni pezzi pesanti e dimensionalmente elevati per una grande azienda. Iniziò così una collaborazione che si è fidelizzata e continua ancora.
"Dovrei ringraziare mille volte quella persona, che purtroppo poi ho perso di vista, così come tante altre, che ho incrociato negli anni, che mi hanno consentito di sviluppare il business e che mi hanno insegnato che non bisogna mai stancarsi di cercare i clienti. Oggi ne abbiamo tanti, grandi aziende che hanno grande fiducia in noi e in quello che facciamo".

Il parco macchine
E, per soddisfare sempre le aspettative e le richieste sempre diverse che arrivano da queste aziende, la Meccanica Zappella sta per sostituire alcuni macchinari, diventati obsoleti, con altri nuovi e sempre più tecnologicamente avanzati. Un modo per stare sempre al passo con i tempi e per riuscire in futuro a eseguire lavorazioni di dimensioni sempre più elevate.
Attualmente, la realtà produttiva bergamasca può contare su sette macchine: quattro torni, due alesatrici e una fresa, come ci ha riferito Diego Zappella.

Le fiere, un modo per mettersi in vetrina
Facendo parte del consorzio Co.Mec., la Meccanica Zappella partecipa alle manifestazioni fieristiche principali. Il Co.Mec., infatti, interviene sempre con un unico stand e con tante vetrine nell'ambito delle quali vengono esposti i prodotti delle aziende che ne fanno parte. L'obiettivo è quello di far conoscere ancora di più il consorzio e l'offerta che può garantire.
"Facciamo fiere per vedere se riusciamo a trovare nuovi clienti", ha spiegato Angiolino Zappella, "cosa che oggigiorno è estremamente difficile da attuare. Negli ultimi dieci anni le fiere, in questo senso, non ci hanno portato niente, forse anche per l'avvento dei siti internet che consentono a chi è interessato di trovare ugualmente i contatti giusti. Ricordo che negli anni 90, quando partecipavamo, alcuni clienti li portavamo a casa e molti di essi sono tuttora fidelizzati. Oggi, invece, si partecipa per lo più per mettersi in mostra, senza avere alcuna certezza di trovare qualche buon contatto; qualcosa ogni tanto arriva, ma si tratta di merce rara".

La partecipazione comunque non viene meno. Tanto è vero che il consorzio sta programmando un viaggio negli Stati Uniti per visitare le manifestazioni fieristiche di Chicago e Detroit. "Lo scopo precipuo è quello di cercare di capire come sono strutturate le aziende americane; vedere come sono organizzate, come lavorano e con cosa lavorano e fare un confronto con le nostre realtà, per vedere se siamo meglio noi o loro. Una volta accertato questo, vedremo se il mercato americano è una strada percorribile".

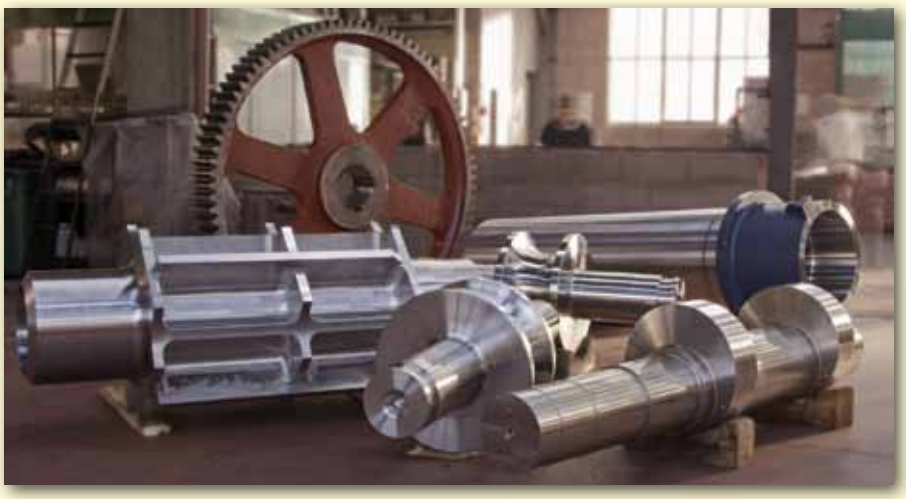
Mercato e formazione
Per quanto riguarda il mercato, la Meccanica Zappella opera per il momento solo ed esclusivamente con aziende italiane, una scelta dettata anche dal fatto che per approcciare le altre nazioni bisogna essere preparati.
"Stiamo da tempo guardando anche all'estero", dice Oberdan Zappella, "per vede-

ENGLISH

and that taught me to never get tired of finding new customers. Today we have a lot of customers, big companies which have great confidence with us and what we do.

The fleet
To always satisfy aspectations and requests coming from these companies, Meccanica Zappella is going to replace obsolete machines with new ones, technologically advanced. Currently the company can count on seven machines: 4 lathes, 2 milling machines and a boring machinea.

The exhibitions
Being a part of Co.Mec., Meccanica Zappella takes part to the main exhibitions. The goal is to make the Co.Mec. as known as possible.
"We take part to exhibitions to see if we can find new customers", explained Zappella "but it's really difficult. In the last 10 years the exhibitions, in this sense, didn't brought anything to us, maybe because of the websites advent that allow everyone to find the right contacts. During the 90's we used to find



lots of customers, and most of them are still with us. Today, however, if you take part to an exhibition is just to show yourself, without having any kind of assurance to find a good contact".

Co.Mec. is going on a trip to the US to visit Chigago and Detroit's exhibitions. "We want to understand how the American companies are organized, the way they work and make a comparison to our reality, to see who's bet-

re se c'è qualcosa di appetibile per noi. Abbiamo visitato anche il Cile, visto che là il livello tecnologico è ancora basso, le macchine che utilizzano sono italiane e hanno bisogno dei pezzi di ricambio, che vengono ad acquistare nel nostro paese. L'idea che abbiamo è quella di proporci per realizzare noi questi pezzi direttamente. Potrebbero guadagnarci anche loro perché senza dubbio avrebbero dei costi inferiori rispetto a quelli che gli vengono proposti dalla casa madre".
Insomma, l'idea di avvicinare altri mercati c'è, ma l'azienda di Grone intende farlo per gradi e dopo essersi adeguatamente strutturata.

Per quanto concerne la formazione, la Meccanica Zappella fa seguire ai propri dipendenti, che sono in tutto 16, corsi di aggiornamento che riguardano la sicurezza, il controllo merci, gli strumenti di misura. Un aspetto importante, che consente ai lavoratori di essere sempre più competenti e professionali.

Difficoltà e agevolazioni
Le difficoltà maggiori che l'azienda di Grone incontra nell'attività di tutti i giorni riguardano i tempi di consegna, che sono sempre più stretti.
"Ovviamente cerchiamo sempre di rispettarli, per la nostra immagine e perché torna a nostro vantaggio dal punto di vista economico".
Vi sono anche altre difficoltà che riguardano l'intero comparto. Ad esempio manca un finanziamento da parte dello stato verso le aziende per incentivarle ad acquistare macchinari nuovi, necessari per le loro

attività ed essere all'avanguardia.
"Un aiuto di questo tipo manca certamente; del resto, l'attuale situazione del nostro paese fa si che il Governo pensi soprattutto a incassare piuttosto che a dare finanziamenti. Non abbiamo grosse difficoltà, per quanto ci riguarda, nei confronti delle banche.
C'è anche da fare una considerazione che riguarda il periodo attuale; le banche oggi tendono ad essere molto più attente rispetto al passato e non danno nulla a chi non è in grado di dare garanzie o affidabilità".

Una cultura sbagliata che bisogna cambiare
Secondo il punto di vista del cavalier Zappella, oggi in Italia è ancora possibile fare impresa, anche se talvolta si riflette e ci si chiede se valga ancora la pena continuare. L'eccessiva burocrazia e le leggi che vengono imposte oggi alle aziende non incoraggiano certamente la nostra imprenditoria a proseguire.
"La nostra azienda prosegue la propria attività e ha intenzione di farlo anche in futuro", dicono Diego e Oberdan, i figli del cavalier Zappella. "Bisogna però sottolineare come vi siano leggi e burocrazia che mettono i bastoni tra le ruote di chi vuole investire nella propria attività. Ci viene in mente il discorso legato al 60 per cento di anticipo che bisogna dare allo stato per poter lavorare l'anno successivo; è una follia, se pensiamo che non si sa quanto reddito si potrà produrre nell'anno che segue".

Per informazioni:
www.meccanicazappella.it

ter. Once established, we'll see if the American market is a viable option"

Market and training
As for the market, Meccanica Zappella works only with Italian companies, a choice made because to approach foreign nations you need to be prepared.
"We are looking forward to the foreing markets" says Oberdan " to see if there's something good for us. We already visited Chile, because of their low technological level and because they use Italian machines, so they need spare parts, which they purchase in our country. The idea we have is that we propose to make these pieces directly. It would be a great thing for them because they would have lower costs."

In short, the idea is to approach other markets, but Grone's company wants to do it gradually. Talking about training, Meccanica Zappella's employees, that are 16, have to follow refresh courses about security, goods control and measuring instruments.

Difficulties and benefits
The main difficulties for Grone's company are about delivery times, which are always more tight. "We obviously try to respect them, for our image and because it's better for our economy." There are also other difficulties regarding the entire sector. For example there is no funding from the state to encourage companies to purchase new machines, which are necessary for their activity to be avant-garde. "We lack of this kind of help; we don't have great difficulties with banks. You have to considerate that today bank tend to be much more careful than in the past, and they do not give anything to those who cannot guarantee reliability."

A wrong culture that must be changed
Cavalier Zappella thinks that today in Italy is still possible to build a business, even if sometimes you wonder if it's still worthwhile to continue. Excessive bureaucracy and laws that are imposed to companies do not encourage our entrepreneurs to continue.
"Our company continues its activity and

wants to continue it in the future" explained Diego and Oberdan. "It's necessary to underline how laws and bureaucracy doesn't help who wants to invest in their business. You need to pay a 60% of advance to the state to be allowed to work the year after; it's madness, if you think that is impossible to know how much income you'll produce in the following year."

For information:
www.meccanicazappella.it

English