

UN OTTIMISMO MOTIVATO

RISULTATI POSITIVI E PROIEZIONI PROMETTENTI PER GIARDINA GROUP.



"incertezza", infatti, la domanda è tornata a buoni livelli, con la possibilità di programmare alcune importanti consegne fino a inizio 2025, così da poter disporre delle energie necessarie per inserire eventuali "urgenze" nei programmi di produzione. È proprio la capacità di rispondere in tempi brevi alle richieste dei clienti una delle chiavi del crescente successo di Giardina Group, che ha adottato una organizzazione della produzione che si pone proprio questa priorità, perché l'ordine di una macchina o di un impianto non sempre rientra in una ottica di programmazione e si rivela spesso uno strumento strategico per affrontare determinate commesse. In quest'ottica si colloca la disponibilità di macchine "stand alone" che possono essere installate e collaudate in poche settimane, così da contribuire alla competitività del committente. Di contro il 2023 ha visto la conferma della vocazione di Giardina Group per gli impianti "su misura", da sempre core business dell'azienda che continua a essere fra i partner privi-

«Siamo ottimisti: ci sarà sempre spazio per quelle aziende che propongono soluzioni intelligenti ed efficaci attraverso un network internazionale». Questo il commento all'unisono di **Stefano e Riccardo Mauri** – titolari di **Giardina Group**, realtà leader a livello mondiale nelle tecnologie per la verniciatura e la finitura delle superfici – a proposito dei risultati 2023. Settanta dipendenti, un fatturato che si aggira attorno ai 20 milioni di euro, una vastissima gamma di soluzioni nate da una oramai lunghissima e collaudata partnership con aziende che – in ogni angolo del mondo – si occupano di verniciatura, relazioni profonde che hanno permesso alla realtà italiana di arrivare a una quota di esportazioni prossima al 95 per cento del totale della produzione.

UNA PRESENZA CONSOLIDATA

Una presenza consolidata in tanti mercati mondiali che ha permesso di acquisire un robusto portafoglio ordini anche per il 2024: dopo un breve periodo di



□ POSITIVE RESULTS AND PROMISING PROJECTIONS FOR GIARDINA GROUP

"We are optimistic: there will always be space for those companies that offer intelligent and effective solutions through an international network". This is the comment in unison of **Stefano and Riccardo Mauri** – owners of **Giardina Group**, a world-leading company in surface painting and finishing technologies – regarding the 2023 results. Seventy employees, a turnover of around 20 million euros, a vast range of solutions born from a very long and proven partnership with companies that – in every corner of the world – deal with painting, deep relationships allowing this Italian reality to reach an export share close to 95 percent of total production.

A CONSOLIDATED PRESENCE

A consolidated presence in many world markets which has made it possible to acquire a robust order book also for 2024: after a short period of "uncertainty", in fact, demand has returned to good levels, with the possibility of planning some important deliveries up to beginning of 2025, so as to have the needed energy to include "urgencies" in the production programs. It is precisely the ability to respond quickly to customer requests one of the keys to the growing success of the Giardina Group, which adopted a production organization placing this priority precisely, because the order for a machine or plant is not always part of a planning perspective and often proves to be a strategic tool for tackling certain orders.

In this context, the availability of "stand alone" machines that can be installed and tested in a few weeks is can contribute to the competitiveness of the client. On the other hand, 2023 saw the confirmation of Giardina Group's vocation for "custom-made" systems, which has always been the core business of the company which continues to be among the privileged partners for this type of demand, thanks to an even more direct involvement in phases related to the painting process: handling and sanding.

"We are building a real network also at a technical-production level, thanks to which we can also offer edge and profile sanding solutions to those who want our quality, thanks to **Destefani**, but also solutions for automation, logistics and handling", comments **Riccardo Mauri**, co-owner and technical director of Giardina Group.

"Offering technology entails 360-degree attention to the customer's needs, as well as to the major issues that the industry must be able to responsibly address today. There is a lot of talk about sustainability, for example, a topic that has always been a daily challenge for our sector. Painting-related activities alarmed, often rightly, many. Today the situation changed dramatically and we technology manufacturers are the first to implement a whole series of innovations and solutions which not only comply with the most stringent environmental protection regulations, but which guarantee the achieve-



Il quartier generale di **Giardina Group** a Figino Serenza (Como).
Uno scorcio dell'**Innovation Center** intitolato a **Giampiero Mauri**,
personaggio di riferimento del settore della verniciatura del legno e del mobile.



temi che oggi l'industria deve saper responsabilmente affrontare. Si parla tanto di sostenibilità, ad esempio, un tema che per un comparto come il nostro è una sfida quotidiana da sempre. Le attività legate alla verniciatura hanno allarmato, spesso giustamente, molti. Oggi la situazione è fortemente cambiata e noi costruttori di tecnologia siamo i primi a implementare tutta una serie di innovazioni e di soluzioni che non solo rispettano le più stringenti norme a tutela dell'ambiente, ma che garantiscono di ottenere una qualità estetica e una resi-

legiati per questo tipo di domanda, forte di un coinvolgimento ancora più diretto nelle fasi legate al processo di verniciatura: movimentazione e levigatura.

«Stiamo costruendo un vero e proprio network anche a livello tecnico-produttivo, grazie al quale poter offrire a chi vuole la nostra qualità anche soluzioni di levigatura di bordi e profili, grazie a Destefani, ma anche soluzioni per l'automazione, la logistica e la movimentazione», commenta Riccardo Mauri, contitolare e direttore tecnico di Giardinagroup.

«Offrire tecnologia comporta una attenzione a 360 gradi alle necessità del cliente, oltre che ai grandi

stenza delle superfici addirittura migliori rispetto al passato. Fin dalle prime fasi della progettazione ogni macchina, ogni impianto viene studiato e definito perché abbia necessità energetiche il più possibile contenute e bassissimi livelli di emissione nell'aria, garantendo sempre la migliore qualità delle finiture».

UN CENTRO DI COMPETENZE E QUALITÀ

«Competenze e qualità che mostriamo all'opera nel nostro Giampiero Mauri Innovation Centre, un laboratorio/show room nel quale tecnici e clienti di tutto il mondo vengono a testare i loro prodotti, a

vement of aesthetic quality and resistance of surfaces being even better than in the past. From the early stages of design, each machine, each system is studied and defined so that it has the lowest possible energy needs and very low levels of emissions into the air, always guaranteeing the best quality of finishes».

A CENTER OF SKILLS AND QUALITY

"Skills and quality we show at work in our Giampiero Mauri Innovation Centre, a laboratory/show room in which technicians and customers from all over the world come to test their products, to paint their products, to verify the quality that our machines and our systems can contribute to giving", intervenes Stefano Mauri, general director.

"We are launching new integrated hospitality projects for customers, offering an increasingly wider range of demos and an offer of training meetings on every aspect of finishing, for which we receive many requests to participate every year. On the other hand, we have all realized that today it is not enough to design and build good machines, but it is imperative to offer a complete, total service allowing the customer to think only and exclusively about his own business, delegating to trusted suppliers the problems connected to the various processing cycles".

Companies, therefore, which do not limit themselves to producing, but which constantly dialogue with all the players in the supply chain, becoming bearers of ideas and values: it is no coincidence that the Giardinagroup Academy will be launched in 2024, a real "school" which will be carried out in collaboration with Catas, the most important testing laboratory for the wood-furniture supply chain in Europe, and which will take its first steps in Brazil, a country that is proving to be increasingly strategic for the Giardinagroup.

"We want to demonstrate how sharing knowledge can

open new avenues in those markets where there is still a lot to discover," added Stefano Mauri.

"An initiative that has been in our plans for some time and which we want to make into a real example to export to other countries, because Italian technology must increasingly be an articulated response, in which the machine is only one of the components necessary to guarantee a service. Because this is what companies want today: service, the ability to have simple-to-use tools, supported by real partners not only at the time of sale, but also and above all in assistance, in the continuity of the relationship, with hardware updates and software thanks to which we can accept new orders and redefine levels of competitiveness on a market that certainly doesn't stop and watch.

All this leads us to face this economic season with serenity, conditioned in many ways by excellent results in terms of turnover but by greater uncertainties on the order front, finding ourselves operating in an economic-social context so full of complexity that we recommend it to many to stay and watch for a little while longer, waiting for at least some of the many clouds that still darken the horizon to disappear."

A chapter that underlines with a precise strategy the commitment of Giardinagroup in markets all over the world, thanks to which it has been possible to consolidate a strong network of stable representations, through which to initiate a "quality proximity" to its own and increasingly numerous customers.

Le linee di produzione all'interno di una realtà altamente verticalizzata.

Il marchio De Stefani, la scienza della levigatura di forme complesse.

In partenza per i mercati mondiali.



Collaborazione
tra eccellenze italiane:
Giardina e Pininfarina.

verniciare i propri manufatti, a verificare quella qualità che le nostre macchine e i nostri impianti possono contribuire a dare», interviene **Stefano Mauri**, direttore generale.

«Stiamo avviando nuovi progetti di hospitality integrata per i clienti, proponendo un ventaglio sempre più ampio di demo e una offerta di incontri formativi su ogni aspetto della finitura, per i quali riceviamo moltissime richieste di partecipazione ogni anno. D'altra parte ci siamo tutti resi conto che oggi non basta progettare e costruire buone macchine, ma è imperativo offrire un servizio completo, totale, che permetta al cliente di poter pensare solo ed esclusivamente al proprio business, delegando a fornitori di fiducia tutte le problematiche connesse ai vari cicli di lavorazione».

Imprese, dunque, che non si limitano a produrre, ma che dialogano costantemente con tutti gli attori della filiera, facendosi portatrici di idee e valori: non è un caso che proprio nel 2024 prenda il via **Giardina Group Academy**, una vera e propria "scuola" che sarà realizzata con la collaborazione di **Catas**, il più importante laboratorio di prove per la filiera legno-mobilità d'Europa, e che muoverà i primi passi in Brasile, un Paese che si sta rivelando sempre più strategico per Giardina Group.

«Vogliamo dimostrare quanto la condivisione del sapere possa aprire nuove strade in quei mercati dove c'è ancora molto da scoprire», ha aggiunto **Stefano Mauri**. «Una iniziativa che è nei nostri progetti da tempo e che vogliamo far diventare un

vero e proprio esempio da esporre in altri Paesi, perché la tecnologia italiana deve essere sempre più una risposta articolata, nella quale la macchina sia solo una delle componenti necessarie per garantire un servizio. Perché è questo che oggi le imprese vogliono: il servizio, il poter disporre di strumenti semplici da usare, affiancati da veri e propri partner non solo nel momento della vendita, ma anche e soprattutto nella assistenza, nella continuità della relazione, con aggiornamenti hardware e software grazie ai quali poter accettare nuove commesse e ridefinire livelli di competitività su di un mercato che non si ferma certo a guardare.

Tutto questo ci porta ad affrontare con serenità questa stagione economica, da più parti condizionata da ottimi risultati a livello di fatturato ma da maggiori incertezze sul fronte degli ordinativi, trovandoci a operare in un contesto economico-sociale così ricco di complessità da consigliare a molti di restare a guardare ancora per un po', in attesa che svaniscano almeno alcune delle tante nuvole che ancora oscurano l'orizzonte».

Un capitolo che sottolinea con una precisa strategia l'impegno di Giardina Group nei mercati di tutto il mondo, grazie al quale è stato possibile consolidare una forte rete di rappresentanze stabili, attraverso le quali avviare una "vicinanza di qualità" ai propri e sempre più numerosi clienti.