

Campioni dell'export

Ceme, il cuore meccanico del caffè

ROSARIA AMATO, ROMA

L'azienda produce l'80% delle pompe e delle valvole per le macchine domestiche per l'espresso nel mondo

Trivulzio, Tarquinia e Zhongshan: tra il padovano, il viterbese e l'estremo Sud della Cina un triangolo industriale veramente inedito, nei tre stabilimenti di Ceme si produce l'80% delle pompe e delle valvole delle macchine da caffè espresso distribuite in tutto il mondo. Una leadership incontestata che si è consolidata circa 10 anni fa, spiega l'ad Roberto Zecchi: «Inizialmente Ceme produceva spirelle per ferri da stiro a vapore, e anche lì quel campo aveva acquistato una leadership di mercato. Poi da cosa nasce cosa, e così quando nel 2006 viene acquisita Ulka, che stava cominciando la commercializzazione di capsule per macchine per il caffè, Ceme si inventa la pompa per le macchine espresso, un prodotto chiave perché si tratta della valvola che esercita la pressione sull'acqua e la fa passare attraverso la cialda». Un meccanismo semplice, ma fondamentale: senza, le macchine per il caffè espresso sarebbero degli inutili oggetti di plastica o di metallo. Ceme si specializza nelle macchine per uso casalingo o semiprofessionali.

Tra i suoi clienti ci sono i più grandi produttori e distributori di macchine e cialde, da Nespresso a Lavazza, Nestlé, Philips e Coca Cola. Ad ognuno, Ceme garantisce un prodotto personalizzato, su misura, ed è proprio la diversificazione, oltre all'innovazione e al controllo della qualità, a rendere saldo il primato delle valvole dell'azienda italiana.

INNOVAZIONE E SVILUPPO

«Continuiamo a innovare e a sviluppare - assicura Zecchi - adeguandoci alle richieste dei clienti, ogni costruttore ha la sua formula per il caffè, ognuno usa la sua macchina per ottenere un tipo di bevanda diversa, con un certo livello di schiuma, un certo livello di temperatura. E poi certo il nostro prodotto deve essere inattaccabile, che però costituisce anche un giusto mix tra qualità e tecnologia». Nel 2017 un nuovo impulso alla crescita e allo sviluppo dell'azienda è venuto dall'acquisizione da parte di Investindustrial del 97 per cento della proprietà. Il fatturato nel 2017 si è attestato a 153 milioni di Euro (con un aumento del 10% rispetto al 2016), e nel 2018 ha superato i 160 milioni. L'obiettivo è continuare su questa strada, perché quello del caffè espresso è un mercato in continua espansione, che dopo aver conquistato l'Europa guarda con interesse all'Asia e agli Stati Uniti: «L'Asia sta crescendo tra il 16 e il 20 per cento ogni anno: infatti abbiamo uno stabilimento in Cina proprio per affrontare al meglio il mercato locale - dice Zecchi - In questo momento del resto tutti gli elettrodomestici sono prodotti tra l'Asia e l'Est Europeo, a parte qualche produzione statunitense in Messico. Il consumo di caffè prodotto dalle macchine espresso cresce anche nel Sud America e in Canada. Il mercato statunitense rimane invece una battaglia dura, perché gli americani hanno i loro long drink ai quali non hanno alcuna voglia di rinunciare».

Accanto alla spinta per una sempre maggiore commercializzazione dei propri prodotti, Ceme sta anche guardando con attenzione all'evoluzione del mercato, e in particolare alla tendenza ecologica, che a un certo punto potrebbe portare alla sostituzione delle capsule. Si stanno cominciando a diffondere infatti macchine che sono in grado di macinare il caffè in grani, e in una seconda fase di preparare una tazzina di espresso. «Queste macchine hanno due valvole e due pompe prodotte da noi, il doppio che nelle normali macchine per il caffè espresso - spiega Zecchi - al momento sono piuttosto costose, ma non necessitano di capsule, pertanto hanno un aspetto ecologico non secondario, anche se molte aziende riciclano le capsule».

L'innovazione di Ceme non si limita a valvole e pompe, ma si estende anche alla parte contrattuale. I dipendenti italiani, che sono poco più di 400 contro i circa 500 in Cina, possono contare su un contratto che disciplina in modo particolare gli straordinari, rendendoli obbligatori, ma compensandoli con compensi ben superiori rispetto ai minimi stabiliti dal contratto collettivo. Un modo efficace per far fronte alla stagionalità: le richieste sono particolarmente intense a Natale, e per essere pronti bisogna produrre a ritmi sostenuti a partire da giugno: «Quest'accordo ci ha permesso di poter contare sulla disponibilità dei nostri dipendenti, che in cambio ricevono un'indennità superiore a un normale straordinario».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





**Roberto
Zecchi**
ad di Ceme