

## PAROLA DI GALVANICO

• Matteo Catucci

**Livio Bertola, presidente della Bertola S.r.l., con i figli Paolo (alla sua destra) e Marco, rispettivamente, direttore generale e responsabile amministrativo.**



# MAESTRI DEL CROMO, MA CON AL CENTRO L'UOMO

NON SOLO UN AFFIDABILE PARTNER PER PRESTIGIOSI CLIENTI CHE ESIGONO PRODOTTI DALLA SUPERFICIE SUPER BRILLANTE E RESISTENTE ALLA CORROSIONE, MA PURE ESEMPIO DI IMPRESA ETICA CHE RUOTA ATTORNO ALL'UOMO: SONO QUESTI I PRINCIPALI OBIETTIVI CHE PERSEGUE UNA GALVANICA CUNEESE, DA UNA VITA MAESTRA NELL'ARTE DELLA CROMATURA DECORATIVA.

Quella che stiamo per descrivere è, per così dire, una ricetta, molto speciale però, dove gli ingredienti base sono il rame, il nichel ed il cromo e, ovviamente, una superficie metallica da rivestire. Prima di far intervenire i tre metalli suddetti, è indispensabile provvedere ad una scrupolosa preparazione del pezzo da trattare attraverso operazioni di smerigliatura e lucidatura. Solo dopo che ciò è stato compiuto si parte con l'applicazione di uno strato di nichelatura strike, seguito dalla deposizione di quelli di ramatura, nichelatura semilucida, nichelatura lucida, nichelatura microporosa o, in alternativa, microfessurata, per finire poi con un flash di cromo, che in alcuni casi può anche superare il micron. Realizzato con l'ausilio di impianti all'avanguardia automatizzati, sotto l'occhio vigile delle maestranze, questo procedimento altri non è che il "ciclo multistrato", fiore all'occhiello della Bertola S.r.l. di Marene (CN), ennesima tappa del nostro viaggio fra le galvaniche del Bel Paese.

### In officina anche l'inossidabile si veste di cromo

«Il ciclo multistrato, in effetti, è il miglior biglietto da visita di questa azienda - conferma il responsabile amministrativo, Marco Bertola - implementato nel corso degli anni con l'impiego dei nuovi ritrovati lanciati sul mercato, fra i quali una doverosa menzione la meritano gli additivi. Ovviamente l'iter non è sempre lo stesso, di volta in volta, infatti, cerchiamo di adattarlo alle specifiche necessità della clientela effettuando opportune modifiche. In modo particolare esso ci viene richiesto per pezzi che ad un'apprezzabile estetica devono abbinare un'elevata resistenza alla corrosione, e due classici esempi in tal senso, pescati dai nostri principali settori di sbocco, ovvero, l'automotive e le attrezzature sportive, riguardano, per il primo, gli impianti di scarico e, per il secondo, gli articoli per il fitness».

«La novità eclatante registrata da un po' di tempo a questa parte è che il ciclo multi-

Articoli vari trattati.

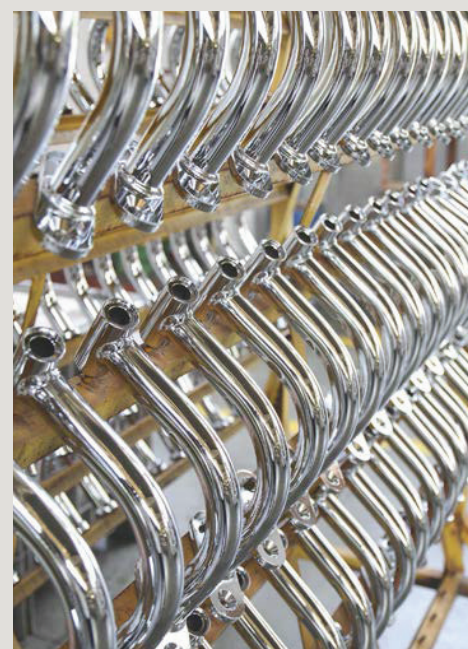


strato viene gettonato in misura crescente anche per rivestire l'acciaio inox - intervienne il presidente, Livio Bertola - un materiale, cioè, che in teoria non dovrebbe evidenziare né problemi estetici né tantomeno di corrosione. E ciò avviene soprattutto in relazione a prodotti che nel loro esercizio possono correre il rischio di perdere queste due importanti qualità, proprio come nel caso pocanzi citato degli impianti di scarico, i quali, pur se di acciaio inossidabile, toccando temperature di oltre 300 °C tendono ad ossidarsi assumendo quel brutto colore marrone, inammissibile, specie in auto di grande pregio. Per rendere un'idea della dimensione assunta da tale tendenza, che rende onore alle ineguagliabili peculiarità della cromatura, basti dire che, attualmente, ben il 70% dei pezzi sottoposti al ciclo multistrato sono di acciaio inox».

Protagonista nel mondo della cromatura decorativa da quasi novant'anni, la Bertola S.r.l., in virtù dell'eccelso grado qualitativo offerto con i trattamenti di ramatura, nichelatura e cromatura, nonché con quelli di smerigliatura e lucidatura, vanta fra i suoi committenti grandi ed autorevoli marchi, attivi, oltre che nei comparti sopraccitati, in quelli del motociclo, dell'arredamento ecc.

### Cromo 3? Il mercato risponde no

Quando chiediamo se esiste un altro fattore a cui si deve il successo del ciclo multistrato, oltre a quello di una sapiente gestione dei bagni di rame, nichel e cromo, Livio Bertola, quasi ci ringrazia per aver po-



Particolari in lavorazione.

sto questa domanda: «A rendere unico tale trattamento è la massima aderenza, sia sull'inox, cosa non affatto semplice, sia tra un deposito e l'altro. E come ben sa chi è del mestiere se ogni strato non si aggrappa saldamente all'altro si verifica l'indesiderato effetto della sfogliatura, con conseguente scarto del pezzo lavorato».

Con estrema sincerità il presidente risponde poi alla scontata, ma doverosa, domanda sull'annosa questione cromo 3-cromo 6: «Avendo molto a cuore ciò che attiene alla sostenibilità, non solo ambientale, ma anche economica e sociale, e coerentemente con la concezione di impresa che ab-



### UNA VETERANA DELLA CROMATURA CON L'ACCENTO CUNEESE

Le origini della Bertola risalgono al lontano 1929, quando Michele Bertola aprì a Torino una piccola azienda di nichelatura. In quella sede proseguì l'attività fino ai primi anni della seconda guerra mondiale, poi nel 1942, a causa dei continui bombardamenti sul capoluogo piemontese, decise di aprire pure una piccola attività con mezzi di fortuna a Marene (CN), sua città natale, venendo così incontro alle esigenze e richieste dei conterranei marenesi. E sempre lì, alla fine del conflitto suddetto, insieme ai fratelli Antonio e Giuseppe, costituì la Officina Galvanica Bertola, società specializzata in trattamenti galvanici, smerigliatura e lucidatura metalli. Lo sviluppo della nuova realtà fu rapidissimo tanto che negli primi anni '50 già contava una cinquantina dipendenti, che sarebbero poi saliti fino a 107 nel 1960. Alla fine degli anni '60 Michele Bertola decide di ritirarsi nella sua azienda madre nel torinese. Successive trasformazioni e modifiche portarono poi all'odierna Bertola S.r.l. alla cui guida troviamo un erede di Antonio Bertola, Livio, affiancato dai figli, Paolo, Marco, Caterina e Lia, al quale fornisce un contributo anche la sorella Maria Grazia, seppur residente da circa 30 anni all'estero. Forte della sua invidiabile esperienza l'impresa marenese è un nome di spicco nel campo dei trattamenti galvanici decorativi, nella fattispecie ramatura, nichelatura e cromatura, con i quali, grazie ad un processo esclusivo, è in grado di conferire alle superfici lavorate (in pari misura in ferro e in acciaio inox), oltre che un'alta qualità estetica, un'elevata resistenza alla corrosione. Con lunghezze che vanno da 1 centimetro a 2 metri, i particolari da trattare le giungono in primis dal settore automotive, che assorbe il 50% delle energie profuse nei reparti produttivi, seguito da quello delle attrezzature sportive (20%), dal motociclo (10%) e da numerosi altri. Dal 2000 in possesso della certificazione di qualità ISO 9001 e dal 2003 di quella ambientale ISO 14001 (alle quali presto si aggiungerà la ISO TS, specifica per il comparto automotive) la Bertola occupa 26 persone, serve una dozzina di grossi clienti e sfiora i 6 milioni di euro di fatturato.



bracciamo, nella quale al centro non c'è il profitto bensì l'uomo, saremmo ben contenti di mettere da parte la versione esavalente del cromo, tanto è vero che già nel 2000 abbiamo condotto numerosi test con il cromo trivalente allestendo un impianto ad hoc, e con esiti tutto sommato soddisfacenti. Ebbene, una volta sottoposto ai clienti più importanti il risultato delle nostre prove sapete cosa ci hanno detto? "Ah bellissimo, bravi, però noi preferiamo il colore e la tenuta garantita dal cromo esavalente". E quel messaggio è valido ancora oggi da parte dei nostri clienti e noi, se vogliamo sopravvivere, dobbiamo assecondarlo, almeno fino a che non verrà introdotta una normativa internazionale che lo vieta in ogni luogo».

L'attenzione che la ditta riserva all'aspetto umano trova conferma nella visita ai reparti produttivi dove si percepisce un clima di grande serenità. Qui le maestranze, fra le quali vi sono pure profughi africani che sono stati accolti e formati, seguono due linee, la prima, automatizzata, riservata ai trattamenti di ramatura, nichelatura e cromatura, è operativa 24 ore su 24 ed è costituita da una sessantina di vasche; la seconda, invece, è una linea adoperata per articoli particolari da trattare separatamente, con esigenze più specifiche. Del parco macchine fanno inoltre parte impianti robotizzati di lucidatura e smerigliatura, i quali però agiscono in aziende partner esterne.

### Il coraggio della "prima pedalata"

La propensione al rischio, orientamento sempre osservato dai "timonieri" della società, il direttore generale, Paolo Bertola, la introduce efficacemente con la metafora della bicicletta da usare di notte su una strada di campagna, una di quelle bici però con il fanalino alimentato da una dinamo appoggiata alla ruota anteriore: «In tale circostanza - sottolinea - se non effettui la prima pedalata, nel buio totale, la lampadina non si accende, ma quel, seppur breve, tratto, che si deve per forza percorrere senza vedere nulla, crea in molti grande apprensio-



Linea 1 rame-nichel-cromo.



Linea 1 rame-nichel-cromo.



Test in nebbia salina per resistenza alla corrosione.

Misurazione di spessore.



## UNA RIVOLUZIONE CHIAMATA ECONOMIA DI COMUNIONE

Oltre che la Bertola S.r.l., di cui da parecchio tempo incarna la seconda generazione, c'è un'altra realtà che Livio Bertola segue con pari entusiasmo, e con la medesima carica di presidente: l'Aipec, Associazione Italiana Imprenditori per un'Economia di Comunione. «Fondata nel 2012 (in coincidenza con il giorno della nascita del fondatore della Bertola, Antonio Bertola, che il prossimo anno compirebbe 100 anni), essa si ispira ai principi dell'Economia di Comunione fondata da Chiara Lubich nel 1991 a San Paolo - informa - ed è costituita da imprenditori, professionisti e persone fisiche (dipendenti, pensionati, studenti, casalinghe e persino disoccupati) che intendono porre come valore aggiunto del proprio modo di lavorare nel mercato nazionale e internazionale la cultura del dare proponendo e vivendo uno stile di vita alternativo a quello dominante nel sistema capitalistico. Siamo infatti convinti che solo mediante una rivoluzione culturale sarà possibile uscire da questa crisi economica e di valori e quindi riequilibrare la distribuzione della ricchezza; riteniamo altresì che non vi sia soluzione più efficace di quella di una vera comunione tra le aziende per trasformare le difficoltà in opportunità di crescita. In definitiva intendiamo fornire un modello valido e concreto di imprese vive, sane e competitive, capaci di mettere la persona al centro della propria attività, quello che i miei figli con mia moglie Teresina ed il sottoscritto ci sforziamo di attuare nella nostra galvanica». Sostenuta da circa 200 soci, fra cui autorevoli economisti del calibro di Stefano Zamagni e Luigino Bruni, l'Aipec nell'elenco dei suoi nobili obiettivi riporta anche quello di contribuire a dar vita ad aziende votate al bene comune che sentano come propria la missione di sradicare la miseria e l'ingiustizia sociale.

ne al punto da indurli a restare fermi. Per noi l'aver saputo cancellare questo timore, investendo con coraggio in nuove tecnologie anche quando le certezze nel mercato erano veramente poche e davanti a noi vedevamo solo il buio, si è rivelata una mossa vincente, che ci ha permesso di restare a galla nei periodi di profonda crisi in cui taluni ci davano per spacciati». Da quasi vent'anni rappresentante della terza generazione aziendale, Paolo Bertola ha idee precise su come affrontare le sfide del futuro: «Benché sembri una frase fatta, noi dobbiamo riuscire a fare quello che gli altri non fanno, che è poi l'immagine che questa galvanica si è conquistata nel corso della sua lunga esperienza agli occhi della clientela; sarà fondamentale, inoltre, continuare a lavorare con la testa ben alta, cercando di vedere cosa ci attende tra cinque o dieci anni». Il direttore generale lancia infine un messaggio a tutti i concorrenti, che, se ben recepito, a suo avviso porterebbe benefici all'intera categoria: «Se il settore della galvanica in generale è ancora così sottovalutato è anche perché finora ognuno ha solo pensato al proprio orticello, custodendo gelosamente il know-how maturato; se, invece, riusciremo a cambiare questa mentalità, smettendola di farci le scarpe l'uno con l'altro, ma aprendoci ad un rapporto di collaborazione e, magari, di condivisione, di certo tutti potremo crescere acquisendo insieme più peso e considerazione nel mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA