

# L'UNIONE FA... IL CAMPANONE!

Per aumentare l'offerta aziendale, espandersi in nuovi mercati e fare sempre più la differenza rispetto ai competitors, la storica azienda reggiana Lombardini ha recentemente investito in un nuovo e moderno impianto di imbottigliamento costituito da un monoblocco firmato Gai, specialista nel comparto delle macchine imbottigliatrici



Il monoblocco Gai installato presso Lombardini.

**A** Novellara, nel bel mezzo della pianura reggiana, quella dei Lombardini è una famiglia conosciuta da più di un secolo, perché, grazie alle attività intraprese dalle generazioni che in essa si sono succedute, ha contribuito a fare la storia del paese, e lo ha fatto sempre da protagonista. Prima, a inizio Novecento, tramite la realizzazione, in uno stabile di proprietà, del primo cinema del luogo, poi con l'apertura di un bar posizionato sotto i portici del centro cittadino e la successiva installazione della prima pompa di benzina della Bassa Reggiana affacciata sulla piazza; ancora, con l'inaugurazione del primo distributore di oli pesanti e di carburanti all'ingrosso, fino ad arrivare all'avviamento di una cantina di produzione vinicola che inizialmente fu istituita per rifornire il bar di famiglia e i suoi clienti e, nei decenni, è stata via via ottimizzata e valorizzata con l'intento di produrre vini del territorio di grande qualità. Un intento centrato pienamente. Nella sede originaria dove fu fondata quasi un secolo fa, infatti, nella terra di mezzo tra Modena, Reggio Emilia, Parma e

Mantova, la Cantina Lombardini porta avanti tuttora la produzione di vini frizzanti e spumanti, prodotti che non vengono consumati solo entro i confini nazionali ma sono esportati con successo anche all'estero.

## Selezionatori di uve di qualità

A contraddistinguere e identificare Lombardini, sugli scaffali, il prodotto di punta: Il Campanone, un Lambrusco Reggiano Doc secco racchiuso in un contenitore alto e slanciato, brevettato appositamente dall'azienda diversi anni fa. Su 6.000 ettolitri di vino imbottiglia-

ti all'anno, e 800.000 bottiglie realizzate, circa il 95% sono vini Lambrusco, di cui l'85% Doc, ottenuti dal taglio e assemblaggio di uve selezionate di qualità provenienti da vitigni autoctoni di pochi conferitori del territorio. Di questo 85%, la metà imbottigliata è di Campanone, che equivale a più di un terzo della produzione. Quattro, in totale, sono le generazioni di produttori che si sono succedute negli storici locali di Novellara: dal nonno Angelo, capostipite e fondatore della casa vinicola, fino al nipote Marco, oggi affiancato dalle figlie Chiara, direttore commerciale, Cecilia, sommelier responsabile del con-

## Da 70 anni accanto agli imbottigliatori

Ha inizio nel 1946 a Pinerolo (To) la storia di Gai, oggi leader tra le aziende produttrici di macchine imbottigliatrici. Nel 1979 il colpo di genio: unire in un'unica macchina tutte le funzioni relative all'imbottigliamento. Gai crea così il monoblocco, divenuto la macchina standard per l'intero settore enologico, e, nel 1985, tutta l'attività viene trasferita a Ceresole d'Alba, in provincia di Cuneo, dove l'azienda si espande notevolmente. Nel tempo la clientela aumenta, coinvolgendo anche settori diversi da quello del vino, e le macchine incrementano la produttività oraria, fino ad arrivare al 2013, l'anno del brevetto del nuovo rubinetto elettropneumatico in grado di lavorare prodotti fermi, gasati e frizzanti in modo ottimale e con un controllo completo di tutto il processo. «Il nostro punto di forza è la continua ricerca e sviluppo, che porta alla produzione di macchine di alta qualità commercializzate al giusto prezzo – spiega il titolare Carlo Gai –.

Oggi nel mercato internazionale siamo inseriti in modo importante: siamo presenti, infatti, in tutti i distretti vinicoli orientati alla qualità enologica, ma non solo, e l'80% del nostro fatturato deriva dall'export. Lombardini ci ha contattati nel 2013 attraverso i nostri collaboratori locali: era alla ricerca di una macchina altamente flessibile e affidabile, per questo gli abbiamo suggerito il monoblocco 3031RE HP, caratterizzato da notevoli potenzialità e dalla valvola di riempimento elettropneumatica, per il cui progetto tecnologico abbiamo impiegato due anni di studio e sperimentazioni. A livello applicativo, per preparare la macchina di Lombardini, sono occorsi un paio di mesi per definire il progetto sulla base delle specifiche esigenze del cliente e altri 3 mesi per la costruzione della macchina. Ma ne è valsa la pena: l'azienda ne è rimasta più che soddisfatta.

Per quello che riguarda gli ultimi prodotti realizzati, a metà aprile abbiamo presentato in anteprima alla CBC - Craft Brewers Conference, a Portland in Oregon, negli Stati Uniti, il nuovo Monoblocco Lineare Elettropneumatico (MLE), costruito con la ormai referenziata val-

vola elettropneumatica brevettata 'Unica', ma con un massimo di 6 rubinetti. Anche questa è in grado di lavorare prodotti sia fermi che frizzanti, ma è destinata alle basse produttività e a piccoli lotti, con un conseguente investimento economico ridotto per i clienti. Oggi le macchine elettropneumatiche destano l'interesse di chi fa imbottigliamento misto e, ultimamente, anche di chi imbottiglia birra; la tendenza attuale è quella di prediligere 'macchine su misura', teleassistenza e buon servizio post-vendita: tutti servizi che noi siamo in grado di fornire». Servizi resi possibili dallo sviluppo del dipartimento R&D.

«Esattamente – precisa Gai –. Per noi il reparto R&D è fondamentale: stimiamo che il 15-20% del nostro fatturato derivi proprio da prodotti innovativi e da nuove tecnologie di produzione. In esso lavorano due ingegneri, un elettronico programmatore e due montatori, ma essendo la nostra un'azienda familiare molto flessibile, capace di far fronte a ogni caso specifico, questi dati possono variare in relazione al tipo di prodotto e a seconda delle esigenze.

Siamo inoltre sensibilissimi alla tematica dell'ecosostenibilità ambientale: dal punto di vista della produzione energetica siamo praticamente autonomi, poiché abbiamo installato un impianto fotovoltaico da quasi 1,8 MW che, quando vi sono le giuste condizioni ambientali, permette di alimentare completamente lo stabilimento, il quale entro la fine del 2015 verrà ampliato e dotato di nuovi spazi per l'accoglienza clienti e le dimostrazioni delle macchine. Una continua ricerca e sviluppo, un servizio post-vendita ottimale e un'alta qualità del prodotto: sono queste, secondo noi, le caratteristiche che un'azienda come la nostra deve possedere per continuare ad essere competitiva nel mercato del Beverage.

Perseguiamo questa strategia anche in futuro, per affermarci sempre più all'estero e 'aggregare' anche i mercati emergenti».



**CARLO GAI**

trollo qualità e tecnico di laboratorio, e Virginia, responsabile del marketing e della parte commerciale d'ufficio. È a Marco che si deve il mantenimento della qualità costante dei vini: amministratore unico, enologo e responsabile dei processi di cantina e d'imbottigliamento, sta a lui scegliere, di anno in anno, le materie prime più eccellenti per mantenere e migliorare la qualità delle produzioni.

### 1° Reggiano Doc d'Italia

«La nostra cantina è nata nel 1925 – racconta Marco Lombardini – grazie all'intraprendenza di mio nonno, che

gestiva diverse attività. Ma è stato solo a partire dal 1978 che abbiamo iniziato a dedicarci maggiormente alla realtà produttiva, che da quel momento in poi ha iniziato a crescere fino a portarci al traguardo di oggi: nel nostro 90° anniversario il Campanone rosso è, dai dati IRI, il Reggiano Doc più venduto d'Italia! Una soddisfazione davvero enorme per me. Io sono sempre stato attratto da questo mondo: anche prima di terminare gli studi, appena potevo venivo in cantina e lavoravo in catena di imbottigliamento; è una passione che è nata in automatico e mi ha tolto ogni dubbio riguardo a cosa avrei fat-

to nella vita. Oggi tutto, in stabilimento, passa dalla mia approvazione: seleziono i vini migliori dei nostri confezionatori, ne analizzo le caratteristiche, effettuo i tagli e tratto i prodotti attraverso un metodo che ho sperimentato negli anni e che, durante la fermentazione, permette che avvengano quei processi che rendono uniche le nostre etichette».

### E monoblocco fu...

Due, nello specifico, sono le fasi di lavoro di primaria importanza in azienda: la rifermentazione in autoclave e il processo di imbottigliamento. Recen-

Monoblocco Gai:  
la sciaquatrice.

Monoblocco Gai:  
riempitrice e  
tappatrice.



temente, con l'obiettivo di aumentare sia la produttività che la presenza sui mercati, i Lombardini hanno scelto di acquistare una nuova macchina monoblocco Gai per l'imbottigliamento e sette nuove autoclavi per la rifermentazione. Investimenti importanti, ripagati dalla qualità del lavoro compiuto attualmente in cantina e dalla produttività oraria raggiunta grazie alla nuova imbottigliatrice. «Non riuscendo a concorrere con i prezzi dei prodotti della concorrenza di bassa-media qua-

lità – spiega Chiara Lombardini –, un paio di anni fa ci siamo convinti che era giunto il momento di offrire qualcosa in più ai nostri clienti. Nel momento in cui abbiamo deciso di acquistare il nuovo monoblocco di imbottigliamento ci siamo incontrati con i rappresentanti della Gai, che qualche mese prima aveva brevettato la sua innovativa valvola elettropneumatica. A inizio agosto 2013 nostro padre è andato da loro in azienda per visionarne i prodotti ed è rimasto colpito dalla professionalità e, soprattutto, dalla dimensione umana che ha vissuto in Gai, certamente un loro punto di forza rispetto ad altre realtà. Essendo la Gai un'impresa familiare, come la nostra, in cui predominano il valore della famiglia e delle tradizioni, ci siamo ritrovati appieno nella dimensione ospitale in cui ci hanno accolto, ci siamo rivisti, e questo ci ha dato fiducia. Così, durante il Simei di quell'anno, quando Gai ha vinto il concorso per le nuove tecnologie grazie al brevetto del-

la valvola elettropneumatica, abbiamo firmato il contratto per un monoblocco 3031RE HP».

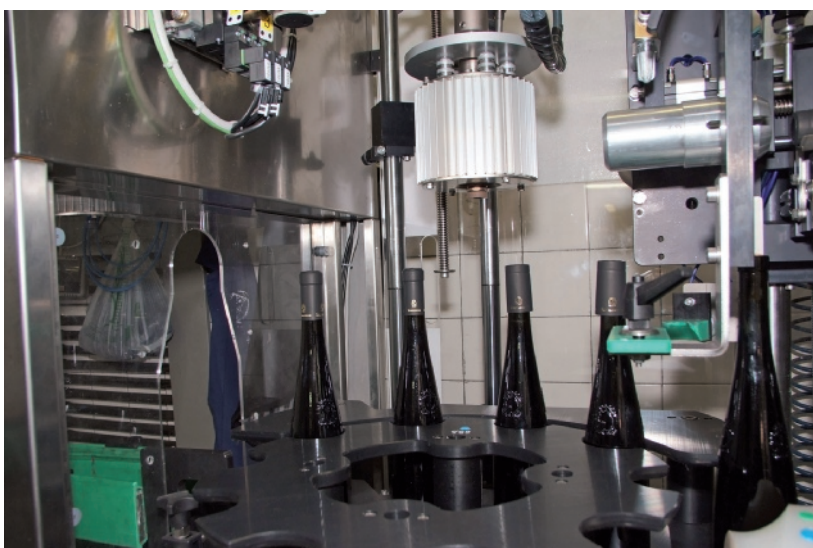
### Primato per la perfezione d'imbottigliamento

Un accordo, questo, significativo anche per Gai, dal momento che ha rappresentato il primo collaudo, per l'azienda piemontese, di un monoblocco per l'imbottigliamento di vini frizzanti. «La macchina è stata ideata nel momento in cui Gai ha realizzato che i vini frizzanti stavano prendendo piede in tutto il mondo e il loro consumo stava aumentando esponenzialmente – continua Chiara –; tra questi, il Lambrusco e il Prosecco sono attualmente i due più venduti per numero di bottiglie. Per noi è stato un onore dare la possibilità a un'azienda come la loro di collaudare il primo monoblocco di imbottigliamento di questo tipo proprio nella zona centrale del Lambrusco, fulcro di produzione del vino più consumato al mon-

### Più vantaggi, una sola macchina

Il monoblocco Gai con valvola di riempimento elettropneumatica si distingue per:

- doppia prevacuazione della bottiglia, per mantenere i livelli di O2 disciolto molto bassi;
- riempimento flessibile;
- regolazione di livello;
- costruzione a doppio canalino con chiusura inferiore;
- falsa bottiglia automatica;
- sicurezza del ciclo di sanificazione;
- ripetibilità di funzionamento;
- controllo presenza bottiglia;
- trasduttore di pressione;
- costruzione con 4 valvole elettropneumatiche;
- memorizzazione del formato.



Il nuovo capsulatore Robino & Galandrino.

do. Ammiriamo il loro modo di lavorare: tutto, in Gai, è certificato e auto-prodotto tramite macchine utensili, dalla vite più minuscola ai componenti più importanti. Siamo diventati amici, grazie al rapporto confidenziale che abbiamo instaurato, e oggi possiamo dire che questa macchina, che abbiamo voluto fortemente per differenziarci dalla concorrenza, ci ha garantito un primato rivoluzionario in performance e igiene per la perfezione dell'imbottigliamento».

### Lunga conservazione e sterilizzazione ad hoc

Dalle parole di Marco comprendiamo quanto sia cambiato il modo di lavorare in azienda in seguito all'entrata in funzione del monoblocco. «Oggi, grazie alla nuova imbottigliatrice e grazie all'utilizzo di azoto inerte, iniettato in bottiglia prima dell'applicazione del tappo e prodotto da un generatore che abbiamo acquistato in contemporanea al monoblocco, il vino non entra più in contatto con l'aria e non ha luogo, quindi, il processo ossidativo. Questo garantisce una conservazione ideale e un mantenimento maggiore delle caratteristiche dei prodotti, che prima si conservavano senza ossidarsi per un periodo di pochi mesi, mentre oggi arrivano anche a un anno. La 3031RE HP ha poi molti altri punti di forza. È caratterizzata, ad esempio, da una notevole velocità di lavoro, il che ci dà la possibi-

lità di aumentare la capacità produttiva: attualmente realizziamo 2.000 bottiglie l'ora, ma, volendo, potremmo arrivare a 3.000. Altro aspetto fondamentale è la garanzia di una perfetta sanificazione dell'impianto tramite la gestione automatica del processo di sterilizzazione, un punto di forza importante nel momento in cui presentiamo i nostri vini all'estero; grazie a questo sistema, infatti, oltre all'HACCP siamo già idonei per le certificazioni BRC e IFS. Anche il fatto di disporre di un'unica canna per l'imbottigliamento è importante, così come lo è la memorizzazione computerizzata dei nostri formati di bottiglie: Gai ha registrato nel sistema tutti i nostri vetri, in modo che ogni giorno, comunicando al software quale tipo di bottiglia useremo, la macchina proceda ad adattarsi automaticamente al tipo di contenitore che verrà utilizzato quel giorno stesso. In poche parole, oggi lavoriamo pochissimo attorno all'imbottigliatrice: un cambiamento notevole rispetto a prima, quando ogni operazione, o quasi, era manuale, e un bel risparmio anche in termini di tempo».

### Post-vendita e gestione da remoto

Anche l'assistenza post-vendita ha soddisfatto appieno Lombardini. «Esat-



L'incartonatrice OMA.

tamente come quando la si visita per la prima volta – tiene a specificare Marco – e dà l'impressione di un'azienda solida e organizzata in tutto, Gai ha dimostrato di essere efficace nei confronti dei nostri operatori di cantina anche nell'assistenza post-vendita e, grazie alla gestione remota, per via telematica. In caso di richieste, finora o hanno



Marco Lombardini con (da sinistra) le figlie Chiara, Virginia e Cecilia.

Imbottigliamento  
MAGGIO 2015

gestito il problema a distanza o hanno spiegato ai nostri dipendenti cosa dovessero fare, permettendo che non ci fossero fermi-impianto e non sprecassimo utili ore di lavoro in attesa di un loro tecnico esterno.

Devo dire, inoltre, che la macchina ci ha convinti anche da un punto di vista prettamente estetico: sciacquatrice, riempitrice e tappatrice sono proposte elegantemente in linea, protette da vetri trasparenti grazie ai quali è possibile monitorare le tre fasi di lavoro con grande soddisfazione. Ci siamo innamorati di questa macchina, anche se, devo essere sincero, ho aspettato a esultare fino al momento del primo imbottigliamento: quando ho constatato che durante il processo non era presente schiuma all'interno delle bottiglie ho capito davvero quanto fenomenale fosse il monoblocco.

A Chiara va il merito di questa innovazione, è lei che ha deciso di fare questo passo, con grande coraggio e decisione!».

### Bene l'umiltà, ma serve l'ambizione

Chiara sorride: «So che se non si rischia non si ottiene nulla di più di quanto già si possiede. Per crescere è necessario fare passi avanti, buttarsi, compiere investimenti. Abbiamo appena rinnovato il reparto di stoccaggio dei vini e stiamo lavorando per far sì che, dove una volta c'era il vecchio cinema all'interno della nostra sede produttiva, venga realizzata una sala degustazione adibita al ricevimento clienti.

I valori alla base della nostra attività, infatti, sono due: lavorare con l'umiltà giusta, utile per spronarci a fare sempre meglio, e dotarsi dell'ambizione necessaria per poter conseguire un nuovo obiettivo. Sono questi, secondo noi, gli ingredienti fondamentali per crescere. Il 2014 è stato un anno di grandi successi riconosciuti in produzione: abbiamo ricevuto sia la Menzione d'Eccellenza nella Guida AIS 2015 per Il Campanone sia la medaglia d'oro al Concorso enologico nazionale Vini Rosati d'Italia, in Puglia, grazie al nostro



Rosato del Campanone, che ci auguriamo abbia lo stesso seguito del rosso, insieme al Campanone Bianco. Dopo il collaudo del monoblocco, inoltre, avvenuto nell'estate scorsa, abbiamo ottenuto i risultati a cui aspiravamo: i vini, le analisi l'hanno dimostrato, hanno ridotto notevolmente l'ossidazione e quelli che abbiamo imbottigliato a luglio e che abbiamo spedito in Kazakistan ancora oggi dimostrano le stesse qualità organolettiche».

### Verso nuovi mercati

Viene automatico domandarsi quali siano i piani per il futuro di questa intraprendente realtà vitivinicola. «Per il futuro vorremmo ottenere lo stesso successo riscosso in Italia anche in altri mercati – conclude il direttore commerciale –. Per farlo aumenteremo certamente la produzione e, grazie alla nostra imbottigliatrice, realizzeremo prodotti più durevoli che, anche esportati in grande quantità, daranno garanzie ottimali agli importatori. Più produreremo e più ammortizzeremo i costi, e questo ci aiuterà a proporre prezzi più concorrenziali.

Siamo sicuri, tuttavia, che il nostro Campanone, divenuto nel tempo un brand più conosciuto del nostro stes-

so nome, ci veicolerà anche all'estero, poiché ha un potenziale d'acquisto molto forte, che ci ha permesso in questi ultimi anni di mantenere e aumentare le vendite in tutti i canali in cui siamo presenti, dall'Horeca alla GDO. Poter portare avanti ciò che è stato creato da nostro padre, da nostro nonno e dalla nostra famiglia è, attualmente, la soddisfazione più grande che accomuna me le mie sorelle, oltre al fatto di riuscire, pur essendo tutte e tre madri, ad essere protagoniste in un settore che fino a poco tempo fa era prettamente maschile. Stare accanto a nostro padre nel conseguimento di traguardi e soddisfazioni che sono il coronamento dell'impegno di una vita è la ricompensa più grande per noi.

Questo ci fa venire in azienda armate di entusiasmo e, anzi, ci spinge ad avere lo stesso entusiasmo anche al di fuori del lavoro, nella vita di tutti i giorni, perché ci sentiamo parte di un progetto familiare a cui sappiamo di dare grande contributo e supporto. Puntiamo a crescere i nostri figli nello stesso modo, trasmettendo loro i valori della famiglia, l'importanza della tradizione e dell'eredità che ci viene tramandata. L'unione fa la forza, noi oggi possiamo dirlo!». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le nuove autoclavi.

