Silvia Montagna

CREDITS: Jill Mathis

From left to right, Bruno Guidi with his sons Daniele and Alessandro.

Da sinistra a destra, Bruno Guidi con i figli Daniele e Alessandro.

Quality and safety above all

In Guidi Srl there are no compromises on quality and safety. Even before rational discussions on cost. This is the philosophy that has led the Piedmont company to become a point of reference for yachting accessories, with 13 patents to its credit.

Grignasco, in the province of Novara, is the home of this company that for 47 years has been producing many of those accessories – water strainers, thru-hulls, water intakes, seacock valves – that cannot be seen on board but are fundamental for sailing. We met the founder and General Manager Bruno Guidi, who manages his activity alongside his two sons Daniele and Alessandro, success after success, with a contagious desire to work and increasing enjoyment. A passion that has led Guidi Srl to be one of the companies of reference in the sector at world level.

What has changed in yachting over the years since you started?

I think the way of interpreting the use of accessories has changed. When we entered the sector, in 1968, there were only some products designed for yachting use. Accessories were found in the marketplace but most often they came from other sectors, for example plumbing. Today there are specific products available for these applications and users, over the years, have developed a greater awareness of the importance of using appropriate materials. I am talking above all about bronze, the material that offers the best guarantees of corrosion resistance and so a notable level of reliability and safety, it is widely used by us as a precise strategic and industrial choice going back many years. Recently we have seen an increasing demand for bronze accessories, which we feel is a positive sign of a mature market and also of an increase in the competence of users and companies, who are seeking products of high quality and are no longer willing to accept compromises.

With what criterion do you produce your accessories? Do you follow the needs of the market or anticipate them?

A bit of both. It's essential to be always attentive to market needs and act quickly to meet them, but this constant attention also allows you to sense what the demand will be in the future. By anticipating needs, the company is always able to offer the right product when the market demands it. Planning ahead is extremely important for staying ahead. Obviously after many years in the market, and operating internationally, we have by now a certain experience and

NT_2015_004_INT@008-010.indd 8 31/08/15 11:41

CREDITS: Enrica Pastore

The Alex non-stick valve. This is patent number 13 for Guidi Srl. It has special internal membranes covering the moving parts to protect them from the aggression of the marine environment.

Valvola ALEX antiblocco. È il brevetto N 13 di Guidi Srl. È dotata di speciali membrane interne che rivestono gli organi di movimento proteggendoli dalle aggressioni tipiche dell'ambiente marino.

Non-stick valve 2210. The valve combines an inclined body and straight inner way, which ensures a 100% flow rate with no friction losses.

Valvola antiblocco art. 2210. Nonostante il corpo inclinato la sua "via interna" è dritta, consentendo un passaggio dei liquidi al 100% senza perdite di carico.

can better understand trends and needs.

How important is the quality of your products?

There is no question about quality. We only use materials suitable for the uses our accessories are destined for, to avoid the problems that can come from contact with seawater. "Quality and safety above all": this has always been the principle and the modus operandi of our company. In our production process, in addition to the quality of the raw material are the rigourous checks in the various manufacturing phases, individual tests, conformity to regulations, assiduous studies and technical investigations, continuous updating of our machinery with the introduction of work centres and transfers dedicated to specific processes. Everything is aimed at obtaining end products with attention to the smallest detail. The human factor is another fundamental aspect: our operators are highly qualified, almost all of them have been with us for many years and by now have very great professionalism, which is why we feel training and refresher courses are central to our development policies. Alongside our investments in machinery we have always paid equal attention to the way people use it.

How important is the design of an object that is often hidden and not on view?

I would say very important. But our interpretation of "design" is not the conventional one, which concerns the purely aesthetic aspect of an accessory. For us design involves the technical characteristics and can for example translate into an improved channelling of flows (avoiding turbulence), into greater capacity. So for us design is of primary importance and the subject of constant improvement, even if our accessories, once installed on board, are almost always hidden and not visible to the end user. Design for us is functional, not an end in itself.

Over the years you have patented many products. How important is this?

Patents are fundamental for us. They represent the logical conclusion of the process that leads to the birth of a new product, in line with our way of acting which is always scrupulous and attentive to the smallest detail.

Patenting our products for us means giving a meaning to them, the result of years of study, research and passion for our work.

We try to defend our intellectual property and at the same time protect the end user from counterfeiting.

A patent is not just a "medal" to hang on the product or a simple recognition, but above all a guarantee for the user, who can understand better the work that goes into a product.

Which of your products are most in demand?

All of them, without distinction. If I really have to cite one, I would say that the various models of sea water filters for engine cooling are leading products.

Among your new products is the Alex non-stick valve. This too has obtained a patent. Can you tell us about it?

The Alex non-stick valve is our 13th patent, a result we are proud of. It is part of our series of non-stick valves and, like the earlier models, aims to guarantee safety and peace of mind for the end user: the special internal membranes that cover the moving parts protect them from the aggression typical of the marine environment and avoid the formation of encrustation inside the valve, so that even after long periods of inactivity it is always perfectly workable. We think the result we have obtained with our non-stick valves is important: we maintain the fundamental characteristics of a valve, immediate opening/closing when needed, with no more broken levers, blockages and other problems typical of traditional valves. And the warm welcome the non-stick valves have had in the marketplace, in particular the Alex valve after its presentation at the Genoa Boat Show last year, confirms our thinking.

Are you planning something new?

Certainly we are, but it's premature to talk about it I can say we are looking with interest at developing new markets and the "comeback" of other traditional markets such as America. We will certainly continue in our policy of rigourous respect for quality standards and above all we will concentrate more on innovation, which for a manufacturer of accessories operating on a global scale is fundamental.

© ALL RIGHTS RESERVED

NT_2015_004_INT@008-010.indd 9 31/08/15 11:41

Qualità e sicurezza al primo posto

Alla Guidi Srl su qualità e sicurezza non si discute. Anche prima di ogni ragionevole discorso di costo. Questa è la filosofia che ha portato l'azienda piemontese a diventare un punto di riferimento per l'accessoristica nautica, con 13 brevetti all'attivo.

Si trova a Grignasco, in provincia di Novara, questa azienda che da 47 anni produce molti di quegli accessori – filtri di depurazione, scarichi, prese a mare, valvole – che in barca non si vedono, ma che sono fondamentali per la navigazione. Abbiamo incontrato il fondatore e direttore generale Bruno Guidi, che porta avanti la sua attività affiancato dai suoi due figli Daniele e Alessandro, successo dopo successo, con una contagiosa voglia di lavorare divertendosi sempre di più. Una passione che ha portato la Guidi Srl a essere tra le aziende di riferimento del settore a livello mondiale.

Che cosa è cambiato nella nautica durante gli anni da quando avete iniziato?

Credo che sia cambiato il modo di interpretare l'utilizzo degli accessori. Quando ci affacciammo noi nel settore, nel 1968, esistevano solo in parte prodotti mirati per uso nautico. Gli accessori venivano reperiti sul mercato ma il più delle volte provenivano da altri settori come per esempio quello idraulico. Oggi invece sono disponibili prodotti specifici per tali applicazioni e gli utenti, nel corso degli anni, hanno sviluppato una maggiore consapevolezza dell'importanza di utilizzare materiali appropriati.

Mi riferisco soprattutto al bronzo, il materiale che offre le maggiori garanzie di resistenza alla corrosione e quindi un notevole grado di affidabilità e sicurezza, da noi largamente utilizzato per una precisa scelta di tipo strategico e industriale che risale a molti anni fa. Recentemente abbiamo rilevato una sempre maggiore richiesta di accessori in bronzo, un segno che noi riteniamo positivo di maturità del mercato e anche di un aumento della competenza da parte di utenti e aziende, che cercano prodotti di qualità elevata e non sono più disposti ad accontentarsi.

Con che criterio producete i vostri accessori? Seguite le esigenze del mercato o, viceversa, ne intuite i bisogni?

Un po' entrambe le cose. È essenziale essere sempre attenti alle esigenze del mercato e allinearvisi prontamente, ma proprio questa attenzione costante permette anche di intuire quelle che saranno le richieste future. Prevenendo i bisogni, l'azienda è sempre in condizione di offrire il prodotto giusto nel momento in cui il mercato ne manifesterà l'esigenza. "Giocare d'anticipo" è estremamente importante per non perdere il passo. È ovvio che dopo molti anni che siamo sul mercato, e operando a livello internazionale, abbiamo oramai una certa esperienza e riusciamo a capire meglio tendenze e necessità.

La qualità dei vostri prodotti. Quanto è importante?

Sulla qualità non si discute. Utilizziamo solo materiali idonei al tipo di impiego per il quale i nostri accessori sono destinati, per non incorrere nei problemi che possono generarsi dal contatto con l'acqua di mare. «Qualità e sicurezza al primo posto»: questo rappresenta da sempre il principio e il modus operandi della nostra azienda. Nel nostro processo produttivo, alla qualità della materia prima si sommano i rigorosi controlli nelle varie fasi della fabbricazione, i test individuali, la rispondenza alle normative, lo studio e l'approfondimento tecnico assidui, l'aggiornamento continuo del parco macchine con l'introduzione di centri di lavoro e transfer dedicati a lavorazioni specifiche. Il tutto volto all'ottenimento di prodotti finali curati nel minimo dettaglio. Il fattore umano è un altro aspetto fondamentale: i nostri operatori sono altamente qualificati, quasi tutti sono con noi da diversi anni e hanno oramai una professionalità elevatissima, per questo riteniamo che formazione e aggiornamento siano centrali nelle nostre politiche di sviluppo. Agli investimenti in macchinari abbiniamo sempre una pari attenzione alle modalità del loro utilizzo da parte delle persone.

Il design di un oggetto, che spesso è nascosto e non visibile, quanto è importante?

Direi importantissimo. Ma la nostra interpretazione di "design" non è quella convenzionale, che riguarda l'aspetto puramente "estetico" dell'accessorio. Il design coinvolge le caratteristiche tecniche e può tradursi per esempio in un miglior convogliamento dei flussi (evitando le turbolenze), in una maggiore portata. Per questo per noi il design è di primaria rilevanza e oggetto di costante miglioramento, anche se i nostri accessori, una volta installati a bordo, sono quasi sempre nascosti e non visibili dall'utilizzatore finale. Il design è funzionale, non fine a se stesso.

Negli anni avete ottenuto il brevetto su molti prodotti. Quanto conta?

Il brevetto è fondamentale. Rappresenta la logica conclusione del processo che ha portato alla nascita di un nuovo prodotto, in linea con il nostro modo di agire sempre scrupoloso e attento al minimo dettaglio. Brevettare i nostri articoli per noi significa dare un senso al prodotto ottenuto, frutto di anni di studi, ricerca, passione per il nostro lavoro. Cerchiamo di difendere la nostra proprietà intellettuale e al contempo di tutelare l'utilizzatore finale da eventuali contraffazioni. Il brevetto non è solo una "medaglia" da apporsi sul pezzo o comunque un semplice riconoscimento, ma soprattutto una garanzia per l'utilizzatore, che può valutare meglio il lavoro che c'è all'origine di un prodotto.

Quali sono i prodotti di cui avete più richieste?

Tutti, indistintamente. Se proprio devo citarne uno, direi che i vari modelli di filtri acqua mare per il raffreddamento dei motori rappresentano il nostro prodotto di punta.

Tra le novità della vostra produzione, c'è la valvola Alex antiblocco. Anche questa ha ottenuto un brevetto. Quali sono le sue particolarità?

La valvola Alex rappresenta il nostro tredicesimo brevetto, un risultato di cui andiamo orgogliosi. Fa parte della serie delle nostre valvole antiblocco e, come i modelli precedenti, è volta a garantire sicurezza e tranquillità all'utilizzatore finale: le speciali membrane interne che rivestono gli organi di movimento li proteggono dalle aggressioni tipiche dell'ambiente marino ed evitano il formarsi di incrostazioni all'interno della valvola, così che, anche dopo lunghi periodi di inutilizzo, risulta sempre perfettamente manovrabile. Riteniamo che il risultato ottenuto con le nostre valvole antiblocco sia di rilievo: preservare le caratteristiche fondamentali di una valvola, e cioè chiusura/apertura immediata al bisogno, senza più trovarsi di fronte a leve rotte, inceppamenti e altri problemi tipici delle valvole tradizionali. E l'accoglienza favorevole che le antiblocco hanno riscosso sul mercato, e in particolare la valvola Alex dopo la presentazione avvenuta al Salone di Genova dell'anno scorso, conferma il nostro pensiero.

State progettando qualcosa di nuovo?

Certamente sì, ma al momento è prematuro parlarne. Posso dire che stiamo guardando con interesse allo sviluppo di nuovi mercati e al "ritorno" di altri tradizionali, come quello americano. Proseguiremo senz'altro nella nostra politica fatta di rigoroso rispetto degli standard qualitativi e soprattutto spingeremo ulteriormente sull'innovazione, che per un produttore di accessori che opera su scala globale è fondamentale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NT_2015_004_INT@008-010.indd 10 31/08/15 11:41