

ELENA CORTI

# DIVERSIFIED MANUFACTURING and quality made in Italy

*Salcavi Industrie, which operates with Salcavi and Salcavi Technic companies, aims to satisfy customer's requirements through a differentiated approach to individual business needs. Manufacturing expertise and know-how gained over many years, customer care and strict focus on supplier quality, combined with the ability to offer technical consulting service to clients, are the distinguishing factors of the group*

**D**ue to a business strategy focused on product and market diversification, Salcavi Industrie (Group specialized in production of IMQ HAR approved cables, power cords with moulded plugs and special cables) has succeeded in growing the company during its 40 years history, despite Far East competition and the complexity of the global context. The company's evolution has led to a progressive enhancement of know-how, thus, enabling a broad range of high-quality products to be offered across many sectors, supported by consistent attention to customer care. Salcavi was established in 1980 upon the initiative of Alessandro Sebastiani, who set up the company in his homeland, in the outskirts of Rimini. Around ten years later, the company was joined by Salcavi Technic, an enterprise mainly established for the manufacture of special cables. In 1992, the Sebastiani family took over Roplast (manufacturer of moulded plugs with cable, a former customer of Salcavi) and in 2019 the latter merged into Salcavi itself. From 2019 to 2020, this business has further enlarged the size of its manufacturing



Daniele and Monica Sebastiani, respectively CEO of Salcavi and Salcavi Technic

**«With reference to the application of our products in household appliances, to be more specific, we supply power cords with moulded plugs and cables for the internal wiring, for high and low temperatures»**



# Salcavi Industrie in numbers

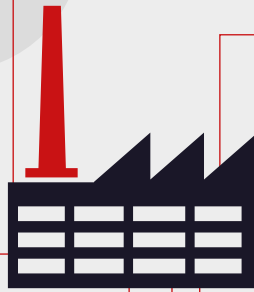


Export: more than  
**50%**  
of the production

**43**  
years of activity



**3**  
factories



Over

**4,000 tons**  
of processed copper yearly



**990,000 kWh/year**  
produced from renewable energy



Over  
**25,000 m<sup>2</sup>**  
of covered surface

**19**  
extrusion lines



More than  
**300,000 km**  
of cables sold every year

site, increasing the work surface. Presently, Salcavi Industrie is managed by the second generation of entrepreneurs, Daniele and Monica Sebastiani, respectively CEO of Salcavi and Salcavi Technic. Although Salcavi mainly operates on large volumes, and Salcavi Technic on customised solutions, along the years an integration has been created between the two companies. This synergy has enabled the group to provide solutions that are aligned with customers' varied requirements, delivering products that find applications in several ambits.

## What sectors do you address?

Due to the breadth of our production capability, we can supply different sectors: household appliances, lighting, industrial installations, audio-video and automotive. Household appliances accounts for about 40% of our turnover. We work with cable assembly companies, or, as in the case of the professional hairdryer ambit, directly with finished product manufacturers. We have variegated customers and we have tried diversifying our offer to meet their requirements, as they often supply several sectors and can find a single partner in us. With reference to the application of our products in appliances, we supply power cords

Cords for the  
American market

with moulded plugs and cables for the internal wiring, for high and low temperatures.

### **Are all your products Made in Italy?**

Yes, we have three manufacturing sites exclusively in Italy. It is not easy to maintain the manufacturing in Europe (especially for such products as power cords with plugs): to ensure we remain competitive we have tried to differentiate our product range remarkably, besides which, we have invested in technology and approvals. In parallel we have worked to ensure continued flexibility, prompt delivery, excellent service, and made-in-Italy quality, coupled with our ability to work on quantities, for which provisioning in the Far East would not be justified.

### **What part of your production is exported and what are the main export areas?**

We export over 50% of our production, mainly in Europe.

### **Can you support customers with technical consulting?**

Yes, we can. It can sometimes happen that the customer technical office will select a product that is redundant versus the application. The customer submits to us the technical requirements that must be satisfied and we can propose some alternatives that often turn out to be more cost effective than the first choice. In other cases, if we use Salcavi Technic as an example, we can collaborate with customers, working together on specifications, or a particular project.

### **What other highlights characterise Salcavi in satisfying customers' needs?**

We can, for instance, supply cables that are produced for easy processing by automated equipment. This aspect is important for many of our customers, which over the years have acquired machinery for automated production processes. In the department where we manufacture power cords with moulded plugs, we rely on automated plants: we understand through our own experience, the potential problems that can be experienced together the requirements of our customers. The machines that process the cable are equipped with sensors and cameras that detect the colour. This is sophisticated and expensive equipment, and cable machinability is fundamental because, if the plant stops due to an issue associated with cable, this leads to production inefficiencies, and ultimately increased cost. It does not make sense to invest in such an advanced machine if this machine is then powered by an unsuitable cable. Our understanding of such issues ensures we supply cable of a consistent quality, this ensuring optimal efficiency for our customer. In other examples, some customers need to receive the cable with customised packaging. We satisfy this requirement, paying attention to aspects that go beyond the product quality, enhancing the tailored service we are able to provide.

Custom coiled cables

### **Do you carry out research and development activities?**

We have collaborations with universities in progress. We work with our suppliers for the development of special materials that are used in our cables. We rely on two in-house laboratories that allow us to perform manifold test typologies: for instance, fatigue tests and tests of resistance, to heat and to low temperatures. In addition, we have burn booths that conform to both European and American regulations: to be able to manufacture in compliance with both, it is necessary to rely on equipment that can carry out the test according to specific requirements.





## A COMPLETE OFFER

Salcavi Industrie manufacturing units provide a broad range of products:

- Salcavi, recently doubled the covered surface of its manufacturing site to 20,000 sq.m., producing electric and control cables with IMQ-HAR mark, available with PVC insulation, halogen-free thermoplastic cables, rubber or polyurethane compounds. In the same site, Salcavi manufactures power cords with moulded plugs, with international approvals, and retractile cords with IMQ-HAR mark, or upon design.
- Salcavi Technic is instead dedicated to the production of special cables upon in accordance with required specification or based on design shared with the customer. Cables are UL, CSA, IMQ, VDE, ACS, AD8 approved or multi-regulation, conforming to both European and American and Canadian specifications. The manufacturing site is equipped with plants for the insulation with all thermoplastic and fluorine thermoplastic materials, crosslinked polyolefins, crosslinked rubbers and polyurethanes.

### Is the choice of raw materials a strategic element for the quality of your products?

The selection of raw materials is extremely important for us. We have a very strict relationship with our suppliers, of both plastic materials and of copper, because the materials' quality influences the quality of our products and their machinability. We try teaming up with suppliers: with some of them, we have a consolidated relationship that has lasted for over twenty years. Besides this, we endeavour to prioritise selection of raw materials of Italian or European origin, to ensure consistency of quality.

### With regard to sustainability, have you invested in this area?

Yes, and not only presently. We have already tried for some time to utilise green energy and we have also widened our photovoltaic production system. Even before the rise of energy prices was a topical issue, we had undertaken replacement programmes of obsolete (and more energy-consuming) machinery, in favour of systems exerting a lower impact in terms of energy absorption. We started these initiatives not in the last period, but around ten years ago.



Cords for the European market

### Salcavi has experienced a generational change with respect to the founder: what innovations has the new generation brought?

First of all, we tried to grow abroad and this led to product diversification and to the increase of our foreign approvals: they are mutually connected aspects. Hand in hand with our growth strategy, we have been committed to boosting the team's skills and we have also invested in process automation and in IT.

### How have you faced these so complex recent years on a global scale?

Our flexible structure has allowed us to satisfy customer demands in particular moments of increase of demand: we have in fact succeeded in meeting and sustaining short delivery timescales. Besides, even if during the Covid period, we recorded a short-term shrinkage of our activity, we have anyway recovered quite quickly. In the last two years, like many companies we had to face problems connected with the availability of raw materials and price volatility: we managed this situation by benefitting from the strict collaboration established with our suppliers, which has permitted us to be constantly provisioned with the necessary materials for production, thus ensuring our customer service levels are maintained.

### What targets do you intend to hit for the future?

Considering that in the last two years we have achieved positive performances, it is hard to think the trend may continue with this rate. Our goal is consolidating the positions reached and to go on growing in the diversification.

# PRODUZIONE DIVERSIFICATA E QUALITÀ MADE IN ITALY

Grazie a una strategia incentrata sulla diversificazione dei prodotti e dei mercati, Salcavi Industrie (Gruppo specializzato nella produzione di cavi armonizzati IMQ HAR, cordoni con spina pressofusa e cavi speciali) ha saputo crescere nei suoi oltre 40 anni di storia, nonostante la concorrenza del Far East e la complessità del contesto globale. L'evoluzione dell'azienda ha portato a un progressivo incremento del know-how, consentendo di offrire ai clienti una vasta gamma di prodotti con una particolare attenzione al servizio. Salcavi è nata nel 1980 per iniziativa di Alessandro Sebastiani, che l'ha fondata nella sua terra d'origine nei pressi di Rimini. Una decina di anni dopo l'azienda è stata affiancata da Salcavi Technic, società costituita principalmente per la produzione di cavi speciali. Nel 1992 la famiglia Sebastiani ha acquisito Roplast (produttore di spine pressofuse con cavo, già cliente di Salcavi) e nel 2019 questa è stata incorporata nella stessa Salcavi. Tra il 2019 e il 2020, poi, quest'ultima ha ulteriormente ampliato la dimensione del suo sito produttivo, aumentando la superficie di lavoro. Attualmente Salcavi Industrie è guidata dalla seconda generazione di imprenditori, Daniele e Monica Sebastiani, rispettivamente CEO di Salcavi e Salcavi Technic. Benché Salcavi operi principalmente su grandi volumi e Salcavi Technic sulle soluzioni customizzate, negli anni tra le due aziende si è creata un'integrazione, che permette di soddisfare le diverse esigenze della clientela con prodotti che trovano applicazione in svariati ambiti.

## A quali settori vi rivolgete?

Grazie all'ampiezza della nostra offerta, siamo in grado di servire diversi settori: elettrodomestici, illuminazione, installazioni industriali, audio-video e automotive. In particolare, l'elettrodomestico ha una quota importante sul nostro fatturato: circa il 40%. Spesso lavoriamo con i cablatori oppure, come nel caso del comparto degli asciugacapelli professionali, direttamente con il costruttore del prodotto finito. Abbiamo una clientela variegata e abbiamo cercato di diversificare la nostra offerta proprio per rispondere alle necessità dei clienti, che spesso a loro volta servono più settori e possono trovare in noi un referente unico. Per quanto riguarda l'applicazione dei nostri prodotti negli elettrodomestici, nello specifico offriamo cordoni di alimentazione con spina pressofusa e cavi per il cablaggio interno per alte e basse temperature.

## La vostra produzione è interamente Made in Italy?

Sì, abbiamo tre siti produttivi esclusivamente in Italia. Certamente non è facile mantenere la produzione in Europa (soprattutto per certe tipologie di prodotti come i cordoni di alimentazione con spina): per continuare a essere competitivi, abbiamo cercato di differenziare molto il portafoglio prodotti, come già accennato, inoltre abbiamo investito in tecnologia e omologazioni. In più, abbiamo puntato su flessibilità, velocità di consegna, servizio e qualità Made in Italy, riuscendo a lavorare anche su quantitativi per i quali non sarebbe giustificato l'approvvigionamento nel Far East.

## Quanta parte della vostra produzione viene esportata e quali sono le principali aree di esportazione?

Esportiamo più del 50% della nostra produzione, principalmente in Europa.

## UN'OFFERTA COMPLETA

Le unità produttive di Salcavi Industrie coprono una vasta gamma di prodotti:

- Salcavi, nel sito produttivo recentemente raddoppiato a 20.000 mq di superficie coperta, produce prevalentemente cavi elettrici e di controllo a marchio IMQ-HAR, disponibili con isolamento in PVC, termoplastici privi di alogeni, mescole a base di gomma oppure in poliuretano. Nello stesso sito produttivo vengono realizzati cordoni di alimentazione con spina pressofusa, con omologazioni internazionali e cordoni estensibili a marchio IMQ-HAR, oppure secondo disegno.
- Salcavi Technic è invece dedicata alla produzione di cavi speciali su specifica, oppure a progetto condiviso con il cliente. I cavi sono omologati UL, CSA, IMQ, VDE, ACS, AD8 oppure multinorma, rispondenti sia alle specifiche europee che americane e canadesi. Il sito produttivo dispone di impianti per l'isolamento con tutti i materiali termoplastici e fluoro termoplastici, le poliolefine reticolate, le gomme reticolate e i poliuretani.

## Siete in grado di supportare il cliente a livello di consulenza tecnica?

Sì. A volte accade che l'ufficio tecnico del cliente selezioni inizialmente un prodotto che è ridondante rispetto all'applicazione. Il cliente ci espone i requisiti tecnici che devono essere soddisfatti e noi siamo in grado di proporre delle alternative che spesso si rivelano più competitive in confronto alla prima scelta. In altri casi, se pensiamo a Salcavi Technic, riusciamo a supportare la clientela lavorando su specifica oppure a progetto condiviso con il cliente.

## Quali altri punti di forza contraddistinguono Salcavi nel rispondere alle esigenze del cliente?

Riusciamo per esempio a fornire cavi che siano poi facilmente lavorabili con impianti automatici. Questo aspetto è importante per diversi nostri clienti, che negli anni si sono dotati di macchinari per lavorazioni automatizzate. Noi stessi nel reparto dove produciamo i cordoni di alimentazione con spina pressofusa abbiamo impianti automatici: conosciamo quindi le problematiche e le esigenze. Le macchine che lavorano il cavo sono dotate di sensori e telecamere che rilevano il colore. Si tratta di attrezzature sofisticate e costose, pertanto la lavorabilità del cavo è fondamentale perché, se l'impianto si ferma a causa del cavo, si creano inefficienze. È inutile, infatti, acquistare un macchinario così avanzato se poi esso viene alimentato con un cavo non adeguato. Altre tipologie di clienti hanno invece la necessità di ricevere il cavo con un packaging personalizzato. Siamo in grado di soddisfare anche questa esigenza, prestando attenzione ad aspetti che vanno oltre la qualità del prodotto per garantire un buon livello di servizio.

## Svolgete attività di ricerca e sviluppo?

Abbiamo all'attivo collaborazioni con università, inoltre lavoriamo con i fornitori per la messa a punto di materiali speciali che vengono impiegati nei nostri cavi. Internamente, poi, disponiamo di due laboratori che ci consentono di svolgere molteplici tipologie di test: per esempio prove di fatica e prove di resistenza al calore e alle basse temperature. Inoltre, abbiamo cabine di bruciatura conformi sia alle norme europee che a quelle americane: per poter produrre in conformità a entrambe (visto che sono diverse), è infatti necessario disporre di attrezzature che siano in grado di condurre la prova in base ai requisiti specifici.

**La scelta delle materie prime è un elemento strategico per la qualità dei vostri prodotti?**

La selezione delle materie prime per noi è estremamente importante. Abbiamo un rapporto molto stretto con i nostri fornitori, sia di materie plastiche che di rame, perché la qualità dei materiali impatta sulla qualità dei nostri prodotti e sulla loro lavorabilità. Quindi cerchiamo di fare squadra con i fornitori: con alcuni di loro abbiamo un rapporto consolidato che dura da più di vent'anni. Inoltre, cerchiamo di privilegiare materie prime di origine italiana o europea per garantire la costanza nella qualità del prodotto.

**Per quanto riguarda invece la sostenibilità, avete investito in questo ambito?**

Sì e non da oggi. Già da tempo abbiamo cercato di prediligere l'uso di energia green e abbiamo anche ampliato il nostro sistema di produzione da fotovoltaico. Inoltre, prima ancora che si parlasse dell'aumento dei prezzi dell'energia, abbiamo attivato programmi di sostituzione di macchinari obsoleti (e quindi più energivori) a favore di sistemi che impattassero meno dal punto di vista dell'assorbimento energetico. Abbiamo intrapreso queste iniziative non nell'ultimo periodo, ma una decina di anni fa.

**A livello imprenditoriale, Salcavi ha vissuto un passaggio generazionale rispetto al fondatore: cosa ha portato di nuovo la nuova generazione?**

Innanzitutto abbiamo cercato di incrementare la nostra presenza sui mercati esteri e questo ha portato con sé anche la diversificazione dei prodotti e

l'aumento delle omologazioni estere: sono aspetti collegati uno all'altro. Inoltre, contestualmente al percorso di crescita, ci siamo impegnati per far crescere le competenze delle persone e abbiamo anche investito nell'automazione dei processi e nell'IT.

**Come avete affrontato questi ultimi anni così complessi a livello globale?**

Il fatto di non avere una struttura rigida ci ha permesso di soddisfare le richieste dei clienti anche nei momenti particolarmente sfidanti dal punto di vista dell'incremento della domanda: siamo infatti riusciti a garantire tempi di consegna comunque brevi. Inoltre, benché nel periodo del Covid anche noi abbiamo registrato una contrazione della nostra attività, ci siamo però ripresi abbastanza velocemente.

Negli ultimi due anni, infine, come molte aziende abbiamo dovuto far fronte ai problemi legati all'approvvigionamento delle materie prime e alla volatilità dei prezzi: abbiamo affrontato la situazione facendo leva sulla stretta collaborazione che abbiamo con i nostri fornitori e che ci ha permesso di non restare mai senza i materiali necessari per la produzione.

**Quali sono gli obiettivi che vi proponete di raggiungere per il futuro?**

Considerato che negli ultimi due anni abbiamo conseguito delle performance estremamente positive, è difficile pensare che il trend possa continuare a questo ritmo. Pertanto il nostro obiettivo è di consolidare le posizioni raggiunte e continuare a crescere nella diversificazione.

OUR SALES PARTNER IN ITALY:

**EXCEEDATION ITALIA SRL**

tel. 02 26 600 446 [info@exceedation-italia.com](mailto:info@exceedation-italia.com)

**ELECTRO  
TERMINAL**

**BETTER CONNECTIONS**

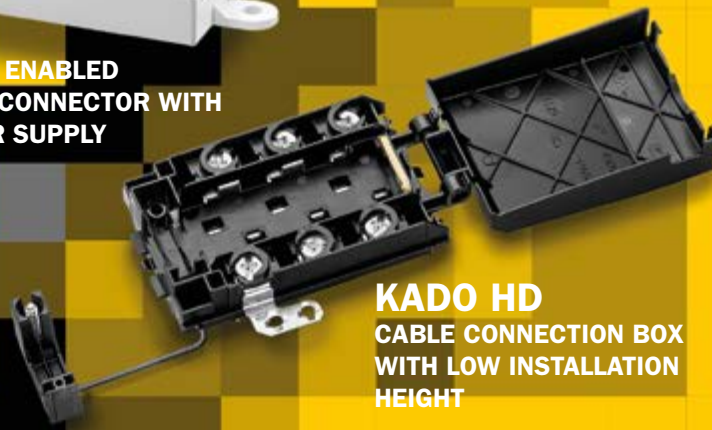
FOR LIGHTING SYSTEMS,  
HOUSEHOLD APPLIANCES &  
ELECTRICAL INSTALLATIONS.



**SLK 8**  
BLUETOOTH ENABLED  
LUMINAIRE CONNECTOR WITH  
DALI POWER SUPPLY



**SDKF**  
UNIVERSAL WIRE CONNECTOR



**KADO HD**  
CABLE CONNECTION BOX  
WITH LOW INSTALLATION  
HEIGHT

**WE CONNECT WITH PASSION**

**WWW.ELECTROTERMINAL.COM**