

L'azienda vicentina che porta le sue macchine per il sottovuoto in tutto il mondo

2026-09-23 08:00:35 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2026/09/23/saccardo-macchine-sottovuoto-internazionalizzazione/>

Contenuto tratto dal numero di settembre 2026 di Forbes Italia. [Abbonati!](#) Per decenni il Veneto è stato uno dei motori economici più dinamici d'Europa, dando vita a migliaia di aziende che hanno portato il made in Italy nei mercati di tutto il mondo. Oggi, però, **le imprese si confrontano con mercati globali, innovazione tecnologica e una crescente complessità organizzativa**. In questo scenario, la capacità di evolversi diventa determinante tanto quanto la qualità dei prodotti. È il caso di Saccardo, azienda vicentina che dal 1975 progetta e costruisce macchinari e linee complete per il confezionamento sottovuoto destinate all'industria alimentare. Le sue tecnologie sono progettate per proteggere il prodotto, prolungarne la shelf life e rendere più efficienti i processi produttivi. Walter Saccardo ha compreso che, per competere in un mercato sempre più internazionale, non sarebbe bastato innovare i prodotti: **era necessario evolvere anche il modello organizzativo**. Da questa visione è nato un percorso di managerializzazione fondato su responsabilità



ip diffusa, sviluppato insieme a Luigi Soglia, direttore
Abbiamo capito che, per affrontare mercati sempre più
, dice Saccardo. “Dovevamo costruire
ioni e creare valore anche attraverso le persone”.

Un'evoluzione che **ha creato continuità manageriale**

e valorizzato le risorse interne. “Ho iniziato il mio percorso in azienda oltre 20 anni fa”, ricorda Verlatto. “Essere arrivata oggi alla direzione commerciale dimostra che un'azienda cresce davvero quando sceglie di valorizzare le proprie persone”. Negli ultimi cinque anni questo modello ha accompagnato una crescita significativa: Saccardo ha triplicato fatturato e marginalità, consolidando un'organizzazione capace di adattarsi ai mercati internazionali e di preservare il proprio know-how grazie alla presenza di collaboratori che lavorano in azienda da oltre 20 anni. Parallelamente è cambiato anche il modo di relazionarsi con il

cliente. Oggi il confronto parte dall'analisi del prodotto, dei processi produttivi e degli obiettivi aziendali per individuare la soluzione più adatta. Alla progettazione della tecnologia si affiancano consulenza, assistenza tecnica e strumenti finanziari dedicati, per **accompagnare il cliente lungo tutto il percorso di investimento**. L'obiettivo è costruire un rapporto di lungo periodo, nel quale la scelta della tecnologia rappresenta solo una parte del progetto: l'azienda affianca i clienti nella valutazione delle soluzioni più adatte, nell'ottimizzazione dei processi produttivi e nell'individuazione degli strumenti finanziari più idonei a sostenere gli investimenti. Alla base di questo approccio rimane l'innovazione di prodotto. Negli ultimi anni Saccardo ha concentrato una parte rilevante della ricerca e sviluppo sul tema della shelf life, studiando soluzioni in grado di migliorare la conservazione degli alimenti, ridurre gli sprechi e aumentare l'efficienza dei processi produttivi. In un settore in cui qualità, sicurezza alimentare e sostenibilità sono sempre più centrali, **aumentare la shelf life significa offrire ai produttori maggiore flessibilità nella distribuzione**, ridurre le perdite lungo la filiera e contribuire a valorizzare il prodotto fino al consumatore finale. "Un'azienda cresce davvero quando ogni nuova linea non amplia semplicemente il catalogo, ma rafforza la strategia complessiva e crea un valore concreto per il cliente", osserva Soglia. Questa visione ha sostenuto anche **il percorso di internazionalizzazione**. Con la nascita di Sacc Americas, la presenza nel continente americano evolve da semplice attività commerciale a presidio stabile. Dopo l'apertura della sede in Brasile, ne è prevista una seconda in Messico per rafforzare la presenza nel Nord e Centro America, per essere più vicini ai clienti e ai partner locali. La presenza diretta sul territorio consente inoltre di offrire un supporto più rapido, sviluppare relazioni continuative e comprendere più da vicino le esigenze dei diversi mercati, trasferendo il know-how maturato in Italia in contesti produttivi differenti. "Ho sempre creduto che il futuro dell'azienda passasse dall'internazionalizzazione, replicando il modello italiano che si è rivelato vincente e portando il nostro know-how sempre più vicino ai clienti", afferma Saccardo. **La crescita internazionale si accompagna a un'evoluzione della governance**, con la costituzione di una holding e l'avvio di una collaborazione strutturata con un partner finanziario. L'obiettivo è offrire alle imprese non solo tecnologie, ma anche strumenti che facilitino gli investimenti e sostengano lo sviluppo. Negli ultimi anni la società ha investito in nuovi mercati, nuove strutture e nuovi servizi, trasformandosi da azienda guidata principalmente dall'imprenditore a organizzazione manageriale capace di crescere attraverso competenze condivise, innovazione e una visione di lungo periodo. "La crescita di questi anni", aggiunge Saccardo, "dimostra che il vero investimento non riguarda solo la tecnologia o i mercati, ma **la capacità di costruire un'organizzazione solida**, in grado di affrontare il futuro con una visione condivisa e di creare valore nel lungo periodo".