

La piccola imprenditoria cresce

È una delle innumerevoli storie della tradizione imprenditoriale dei piccoli artigiani italiani. Realtà nate in un garage, fondate e portate avanti inizialmente in ambito familiare, da pochissime persone, che poi si sono espanse, hanno acquistato un'identità e una posizione importante sul mercato di competenza e si sono affermate a livello nazionale, mantenendo però quel tocco di genuinità che "tradisce" le loro origini. Qualcosa di molto simile è successo ai fratelli Surini, Daniele e Giorgio, fondatori dell'omonima azienda che realizza cablaggi elettrici. «La società – racconta Daniele – è stata iscritta all'albo degli artigiani nel 1987, anche se a quell'epoca era attiva già da tempo».

Come si è evoluta da allora la storia dell'azienda?

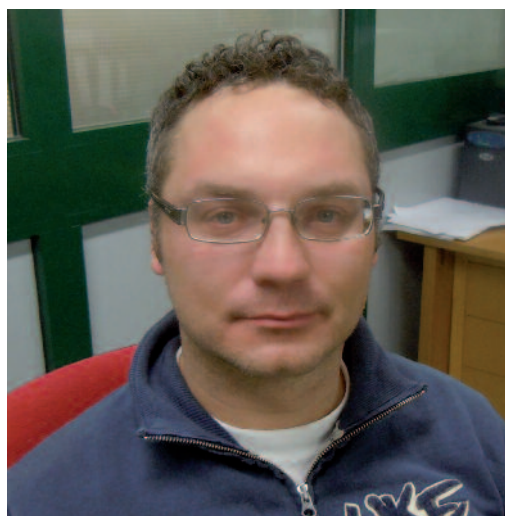
«Nel 1989 abbiamo cominciato ad allargarci spostandoci in una sede più grande e acquistando le prime macchine automatiche per la lavorazione dei cavi. Un'altra significativa fase di crescita si è verificata nel 1992, con un ulteriore ampliamento del sito produttivo, dell'organico aziendale e delle attrezzature. Nel 1997 abbiamo ottenuto la certificazione UNI EN ISO 9001: 2000 da parte di Det Norske Veritas Italia e successivamente, nel 2003, abbiamo aggiornato la nostra posizione con l'adeguamento alla certificazione Vision 2000. Inoltre nell'ottobre del 2010 abbiamo ottenuto l'aggiornamneto alla UNI EN ISO 9001:2008».

Quali sono gli sbocchi di questo particolare mercato?

«La tipologia di campi in cui è possibile applicare i nostri prodotti è abbastanza ampia e spazia dall'elettronica, applicata in vari ambiti, alla realizzazione di qualsiasi tipo di pannello luminoso, dalla produzione di telai tessili e loro parti di ricambio ad apparecchi medicali,

Si trovano in tutti gli oggetti che contengono elementi elettronici e sono quindi un prodotto fondamentale oggi: si tratta dei cablaggi elettrici ed elettromeccanici.

Ne parla Daniele Surini
Amedeo Longhi



dai piccoli elettrodomestici fino al settore automobilistico. Per noi ovviamente è una grande fortuna che ciò che produciamo venga utilizzato in tutti i settori automatizzati, poiché questo vuol dire che potenzialmente possiamo operare in qualsiasi settore».

In particolare, ci sono applicazioni più richieste di altre?

«I prodotti che hanno il maggiore riscontro dal punto di vista commerciale sono quelli dedicati all'illuminazione e alla cartellonistica pubblicitaria, poiché utilizzano la tecnologia a led, che può garantire costi contenuti e lunga durata. Proprio la tecnologia a led si sta diffon-

dendo e sviluppando molto rapidamente, così come il settore della domotica; in futuro probabilmente saranno questi i due campi di applicazione più gettonati».

A proposito di futuro, quali sono le prospettive secondo voi?

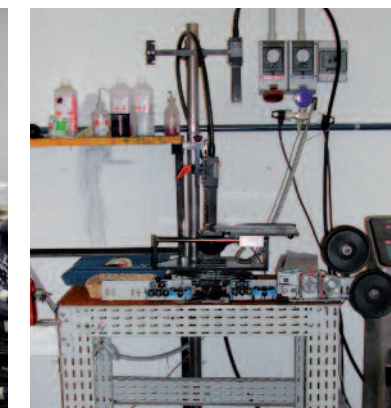
«Il mercato in cui operiamo ha accusato particolarmente la grave crisi del 2009 e anche la nostra azienda ha subito un forte calo. Nel 2010 però c'è stata una decisa ripresa e per il 2011 le previsioni sono molto buone e ci aspettiamo un aumento del fatturato nell'ordine del venti per cento. Inoltre vogliamo reinvestire con decisione sulla ricerca tecnologica, che nel momento di flessione è stata la prima a fare le spese e a subire dei tagli. Ora che siamo in ripresa l'obiettivo è quello di acquistare macchinari più avanzati e studiare nuovi prodotti».

La ricerca è quindi un punto importante della vostra attività, ce ne sono altri?

«Sicuramente la capacità di innovare è un requisito fondamentale per tenere il passo del mercato. La nostra forza sono anche la flessibilità, la possibilità di personalizzare il servizio e una solerte assistenza post vendita, oltre al fatto che lavoriamo per qualsiasi quantitativo, senza porre un minimo fatturabile e realizzando anche piccole ordinazioni. Un'altra particolarità che vorrei sottolineare è il processo di assemblaggio dei cablaggi che si svolge interamente all'interno della nostra struttura, evitando i rincari sul prezzo finale causati dall'aumento dei passaggi di filiera. Ovviamente tutto ha la garanzia del made in Italy, quindi di commesse controllate al cento per cento. Infine, ricerchiamo sempre nuovi fornitori che abbiano un rapporto qualità prezzo più concorrenziale».

Com'è strutturata l'azienda?

«Il nostro organico si compone di diciannove persone altamente qualificate e due soci che lavorano nel settore da più di vent'anni. La sede produttiva è unica e misura circa millecento



È una grande fortuna che ciò che produciamo venga utilizzato in tutti i settori automatizzati, poiché questo vuol dire che potenzialmente possiamo operare in qualsiasi settore

metri quadrati, ma disponiamo anche di un ampio magazzino. Il parco macchine è in continuo aggiornamento, sia nel processo produttivo sia in quello di controllo. Il prossimo investimento che abbiamo in programma consiste nell'acquisto di un macchinario che ci permetterà di aumentare la produttività riducendo così i tempi di consegna. Il fatturato del 2010 era di poco superiore al milione di euro la prospettiva per quest'anno è di aumentarlo del venti per cento circa».

Daniele Surini, della Cablaggi Elettrici Surini di Ponte Nossola (Bg). Nelle altre immagini, attrezzature dell'azienda

www.cablaggielettrici.it