

ECONOMIA & lavoro

IDEE & IMPRESE L'AZIENDA DI CAVAGLIETTO È LEADER IN EUROPA NEL CAMPO DEI CONNETTORI ELETTRICI

Shield, come vendere hi-tech ai tedeschi

LA SCHEDA

Due fratelli al comando

La Shield ha sede a Cavaglietto (Strada provinciale 21/a), su un'area di 43.000 mq, di cui 5.000 coperti. Ampi spazi, efficienti impianti moderni per stampaggio plastica, taglio cavo, elettronica Smd e assemblaggio automatizzato permettono di realizzare prodotti di grandi serie o piccoli lotti personalizzati con un rapporto costo/qualità sempre competitivo in brevi tempi di consegna. Produce sistemi di cablaggio per elettrovalvole e sensori: produzione di connettori, scatole distribuzione, sensori, interruttori e cavi per automazione industriale elettrica, oleodinamica e pneumatica, sistemi di illuminazione e di condizionamento, veicoli e trasporti, attrezzature edilizia e macchinari in genere. L'azienda è organizzata in modo da rispettare le direttive delle norme Iso9001. Occupa una cinquantina di persone. Titolari sono i fratelli Roberto e Renato Pogliani, che l'hanno fondata nel 1984. Fin dall'inizio la missione dell'azienda era trainata dal desiderio di progettare e produrre soluzioni di connettività innovative. Da allora una lunga serie di soluzioni che hanno conquistato il mercato internazionale.

■ Vendono prodotti ai tedeschi - e fin qui sarebbe una notizia per così dire "normale" se si trattasse di scarpe, bei vestiti o gelati - ma poiché esportano in Germania alta tecnologia, tanto più "su misura", ecco che allora vale la pena fare un salto a Cavaglietto, e scoprire, "studiare" questi maghi della Shield, un'azienda con una cinquantina di dipendenti guidata da due fratelli, Roberto e Renato Pogliani, che alle parole preferiscono i fatti, e che fatti.

La Shield ha come core business la produzione di connettori, scatole di distribuzione, sensori, interruttori e cavi elettrici. Sta sul mercato, quello internazionale, e lo domina. Come? La parola d'ordine, oltre ovviamente a qualità, è "personalizzazione": «C'è forte concorrenza - spiega Roberto Pogliani - che offre però prodotti per così dire standard, cioè tutti uguali: l'acquirente è così poi costretto a sistemarsi, a modificarsi secondo le proprie necessità. Noi invece "personalizziamo", offriamo cioè al cliente quello di cui ha esattamente bisogno.

Gli diamo un prodotto finito, tagliato su misura, e subito pronto per l'uso. E

questa nostra strategia è anche in funzione futura, quando ad esempio i concorrenti asiatici lo saranno non più solo sul piano del prezzo, come oggi, ma anche della qualità, visto che



Roberto e Renato Pogliani; sotto una veduta interna dello stabilimento, nelle altre foto classici prodotti Shield

inevitabilmente anche i loro prodotti miglioreranno».

Qualità: i prodotti Shield possono apparire simili se non a quelli asiatici, magari a quelli tedeschi o americani, ma in realtà sono portatori di una tecnologia unica e innovativa, al punto da trovare mercato al 50% all'estero, Europa centrale, appunto Germania, tenendo testa a colossi come la Siemens, tanto per fare un solo nome e allo stesso tempo rendere l'idea.

Si entra nello stabilimento Shield, e sembra di essere in un salotto: tutto è in

ordine, pulito, quasi brillante.

Le cose e moderne "macchine" sono

utilizzate, o "sorvegliate", da personale, di diverse nazionalità, tutto assunto e formato in loco - come precisa Renato Pogliani - e questo è un altro grande investimento/scommessa



dell'azienda: «È gente arrivata qui professionalmente a digiuno, cresciuta con il nostro know-how, capace, preparata, che dà il massimo e centra gli obiettivi prefissati. Tutto ciò, unito al fatto che il materiale d'acquisto rappresenta solo il 28% del fatturato, ci fa sentire orgogliosi di essere una azienda locale, italiana, di successo nel mondo».

Reparto stampaggio, controllo, imballaggi, saldature, l'attrezzatura per gli

stampi... «facendo tutto noi - dice Roberto Pogliani - abbiamo molta flessibilità. E riusciamo a progettare prodotti o parti di essi grazie alla nostra esclusiva tecnologia interna». Il tutto "just in time" e col cliente partecipa della creazione del prodotto a lui destinato, che poi riceverà come detto perfetto, finito, pronto all'uso.

Renato Pogliani dice: «Siamo noi in prima persona accanto al cliente, prima, durante e dopo la produ-

zione».

Un nuovo traguardo? «Bè - dicono i fratelli Pogliani - oggi dobbiamo assolutamente potenziare la rete commerciale all'estero».

Chi offre qualità, innovazione, tecnologia esclusiva affronta e supera la crisi - si impara uscendo dalla Shield - e se poi, grazie alle risorse e all'organizzazione interna, si muove con grande flessibilità, riesce addirittura anche a prevenirla.

Paolo Viviani