

# Puntiamo al plug and play

**I**l modo per superare un periodo difficile come quello che sta vivendo l'industria italiana e mondiale può risiedere in una scelta coraggiosa e creativa: andare in controtendenza.

Mentre tutti tendono a delocalizzare, noi valorizziamo la produzione locale.

Mentre le prime voci di bilancio che subiscono dei tagli sono quelle del personale e delle infrastrutture aziendali, noi abbiamo creato uno staff affiatato e un ambiente di lavoro piacevole.

Mentre attraverso le economie di scala della produzione seriale si cerca di incrementare i guadagni, noi ci siamo specializzati nella personalizzazione. È la strada intrapresa dalla Shield di Cavaglietto, in provincia di Novara, che da quasi trent'anni è amministrata dai fratelli Pogliani, Renato e Roberto. «La nostra struttura occupa un'area di più di quarantamila metri quadri – spiega Roberto descrivendo la realtà aziendale –, lo stabilimento si fonde nei colori della campagna circostante, con ampi spazi e moderni impianti entro i quali si realizzano stampaggio plastica, taglio cavo, saldatura elettronica SMD e a onda, torneria, assemblaggio automatizzato». Da molti anni i due fratelli, fondendo le singole capacità di ciascuno, dirigono un gruppo che oggi conta una cinquantina di persone e ne curano la crescita seguendo un percorso molto particolare: «Il personale il più delle volte è assunto senza competenze specifiche; viene seguito e istruito affinché assuma il profilo professionale migliore e acquisisca un buon know-how. Puntiamo su donne, quasi la metà del totale, e giovani, che rappresentano la scommessa nella quale investiamo per raggiungere quegli obiettivi che conferiscono alla Shield una fisionomia del tutto particolare».

Le idee innovative emergono grazie a un attento studio dell'applicazione finale e un contatto ravvicinato con l'utilizzatore: «Questo è il nostro principio guida – racconta ancora Pogliani –, tanto che in alcune occasioni abbiamo progettato e prodotto internamente macchine automatiche per le nostre stesse linee di produzione. Lo scopo principale non era solo realizzare qualcosa difficile da trovare da altri fornitori, ma anche sperimentare la natura dei problemi nell'assemblaggio di una macchina». Un altro punto chiave è la strategia che ha portato la Shield a evitare la via della delocalizzazione, che pure oggi è molto in voga: «In questo periodo della storia industriale, in cui le nostre aziende nazionali stanno trasferendo all'estero le linee produttive, noi continuiamo a progettare e creare al nostro interno, dall'inizio alla fine, lavorando su articoli che possono essere personalizzati e adattati alle specifiche ne-

anche in un settore tecnico come quello dei componenti elettronici occorre una politica imprenditoriale audace per affermarsi. Questo può voler dire non seguire le tendenze del mercato.

Roberto Pogliani racconta la sua esperienza

Amedeo Longhi



Sopra, Roberto e Renato Pogliani della Shield di Cavaglietto (NO). Nell'altra pagina, le linee di assemblaggio e un prodotto dell'azienda [www.shield.net](http://www.shield.net)

tato e prodotto internamente macchine automatiche per le nostre stesse linee di produzione. Lo scopo principale non era solo realizzare qualcosa difficile da trovare da altri fornitori, ma anche sperimentare la natura dei problemi nell'assemblaggio di una macchina». Un altro punto chiave è la strategia che ha portato la Shield a evitare la via della delocalizzazione, che pure oggi è molto in voga: «In questo periodo della storia industriale, in cui le nostre aziende nazionali stanno trasferendo all'estero le linee produttive, noi continuiamo a progettare e creare al nostro interno, dall'inizio alla fine, lavorando su articoli che possono essere personalizzati e adattati alle specifiche ne-



cessità dell'utilizzatore, commisurati ai suoi bisogni, "reinventando" il prodotto di volta in volta per soddisfare le richieste di ciascun committente». La concorrenza quindi non è più basata esclusivamente sul prezzo: «Ecco di nuovo il nostro concetto chiave: andare in controtendenza, puntare ancora sulla capacità e sull'esperienza della produzione personalizzata per aumentare la competitività».

Pogliani analizza con lucidità le tendenze del mercato: «La delocalizzazione può essere gestita bene realizzando prodotti in larga scala, tutti uguali tra loro, con tempi di consegna lunghi. Per produrre in territori in cui la manodopera ha un costo molto elevato, come l'Italia, è necessa-

rio diversificare l'offerta facendo capire agli acquirenti che la personalizzazione è possibile e acquisendo in questo modo competitività».

La spiegazione prosegue con un esempio relativo all'attività della stessa Shield: «Chi si rivolge a noi, anziché acquistare dei connettori da montare e del cavo, riceve connettori già assemblati con cavi, lunghezze e dimensioni rispondenti alle specifiche richieste o addirittura un sistema completo *plug and play* già finito, collaudato e pronto per essere installato anche da personale non esperto».

La risposta del mercato è positiva. Lo dimostra il fatto che anche i costruttori di macchine europee, se non vogliono essere costretti a emigrare, devono proporre prodotti sempre più personalizzati e mantenersi flessibili per essere in grado di assecondare le richieste più specifiche. Per questa ragione i circuiti elettrici devono essere sempre più complessi, diversificati e realizzati in tempi rapidi.

«Per garantire questi servizi – conclude Pogliani – è necessario disporre di uno staff tecnico e di agenti capaci di capire le esigenze particolari di ciascun acquirente, di elaborarle e di trasformare nel prodotto specifico desiderato, il tutto in tempi brevi. Per supportare un apparato produttivo con queste caratteristiche è fondamentale poter contare su un'adeguata rete commerciale, che va costantemente sviluppata e aggiornata».

**Ecco il nostro concetto chiave: andare in controtendenza, puntare sulla capacità e sull'esperienza della produzione personalizzata**

