

**La storia.** La canavesana Euroconnection, al record di ricavi, investe 5 milioni per un nuovo sito automatizzato

# Impianti 4.0 per i cablaggi hi-tech

**Luca Orlando**

MILANO

«Per fortuna siamo pronti, diversamente sarebbe un guaio: qui tra un mese saremo saturi».

Problemi relativi, quelli di Michele Bardus, alla prese con una crescita a doppia cifra che porta Euroconnection, la società che presiede, al nuovo record di ricavi, 17 milioni di euro nell'aggregato di gruppo.

Uno sviluppo che l'imprenditore ha deciso di assecondare e favorire varando un investimento da cinque milioni per un nuovo impianto, in grado non solo di più raddoppiare gli spazi di disposizione ma anche di modificare radicalmente le tecnologie utilizzate.

L'azienda piemontese, nata nel 1996 alle porte di Ivrea, 70 addetti, produce cablaggi per automazione industriale, connessioni che si concentrano soprattutto negli ambiti

«speciali», referenze ad hoc del resto necessarie per smarcarsi dalla concorrenza dei colossi del settore, inevitabilmente più efficienti nelle produzioni ad alto volume e in prevalenza standardizzate.

«Produrre cablaggi standard ha senso solo nei paesi a basso costo del lavoro - spiega l'imprenditore - mentre noi dobbiamo essere bravi a gestire prodotti sartoriali in lotti minimi, anche pochi metri di cablaggio - riattrezzando la linea in tempi rapidi e gestendo la complessità legata alla proliferazione dei codici, sia in entrata che in uscita».

Per questo l'azienda ha deciso di puntare con decisione sull'automazione, investendo cinque milioni di euro in un nuovo impianto da 5 mila metri quadri, un nuovo magazzino automatico, un software ad hoc in grado di automatizzare ogni procedura, dal carico degli ordini all'emissione della bolla di vendita.

«Qualche anno fa, quando ho deciso di investire - aggiunge Bardus - ho ricevuto numerosi consigli in senso opposto ma sono contento di aver insistito perché la complessità da gestire è rilevante: abbiamo 39 mila codici in acquisto, produciamo migliaia di cavi diversi, abbiamo 330 clienti, alcuni dei quali acquistano poche decine di migliaia di euro di prodotto. Ma in questo modo, grazie alle nuove tecnologie e all'inserimento di metodiche 4.0, riusciamo ad azzerare gli errori umani migliorando la nostra competitività».

Nel 2009, quando i ricavi dell'azienda crollarono del 40% a 4,4 milioni era in effetti difficile avere fiducia nel futuro e pensare ad un ampliamento produttivo.

Da allora però il percorso di crescita è stato continuo, con vendite di Euroconnection più che triplicate a 14 milioni, che salgono a 17 considerando

anche l'altra società del gruppo, crescita in gran parte legata allo sviluppo dell'export, arrivato al 40% del fatturato.

L'investimento per l'ampliamento produttivo è stato realizzato sfruttando i benefici della Sabatini bis e non si escludono ora nuovi round di investimenti, sfruttando sia le normative di incentivazione (iperammortamento) che il ridotto livello dei tassi.

«Se dovessimo andare in banca - aggiunge Bardus - spunteremmo al momento tassi inferiori all'1%, il costo del denaro non è certo un problema. Gli investimenti continueranno, ad esempio in ricerca e progettazione mentre dal lato dell'hardware e dei processi abbiamo ora tutte le condizioni per affrontare in modo sereno il trend di crescita: penso che l'anno prossimo questo si tradurrà in 15-20 nuove assunzioni».

## L'AZIENDA

### 17 milioni

#### Ricavi record

Nel momento più buio del 2009 Euroconnection vide crollare del 40% le vendite, ora più che triplicate. Determinante la crescita all'estero, con i ricavi realizzati oltreoceano che ora valgono il 40% del fatturato

### 5 milioni

#### Il nuovo investimento

La necessità di gestire migliaia di codici diversi nei cablaggi speciali per l'industria ha spinto l'azienda ad investire in nuove tecnologie 4.0, automatizzando il processo produttivo e inserendo una tracciabilità totale dei singoli lotti. Nel 2017 si prevedono 15-20 nuove assunzioni

## L'IMPRENDITORE

Michele Bardus: «Upgrade necessario per proseguire la crescita e rilanciare la nostra competitività: con la flessibilità sfidiamo i big»



Peso: 15%