

esclusiva
INTERVISTA

ELETTROTEC - INTERVISTA ESCLUSIVA AD ADRIANA SARTOR CREMASCHI

di Alessandro Bignami



CRESCERE IN UNA FASE
CONGIUNTURALE
NEGATIVA

Secondo l'amministratore unico di Elettrotec, per emergere dalla stagnante fase economica è necessario rinnovare le strategie, adeguarsi ai cambiamenti dei processi produttivi, elaborare piani di espansione mirati ai mercati internazionali. Ma soprattutto creare quella filiera e aggregazione fra imprese, potenziando così know how e offerta tecnologica

Abbiamo incontrato Adriana Sartor Cremaschi per sondare il 'sentiment' dell'imprenditoria che guida le piccole e medie imprese italiane in questo periodo di congiuntura. Uno spaccato che rappresenta la linfa vitale dell'economia del paese, ricco di realtà capaci di non demordere, sottoposte alla pressione di una crisi senza precedenti nel corso degli ultimi 100 anni; realtà in grado di esprimere energie e creatività, soprattutto in un grave momento economico quale quello attuale. Sartor è amministratore unico di Elettrotec, media azienda del milanese, da oltre 30 anni all'avanguardia nella produzione di apparecchi per il controllo dei fluidi. La società si propone come fornitore globale, in grado di soddisfare le più svariate esigenze nel settore del controllo e monitoraggio delle variabili di pressione, vuoto, temperatura, livello e portata. I principali settori a cui Elettrotec dedica il proprio servizio sono l'automazione industriale, l'oleodinamica e pneumatica, gli impianti di lubrificazione, le macchine utensili, l'industria chimica e farmaceutica, la lavorazione dei metalli, l'imballaggio, i processi alimentari, il trattamento delle acque, l'industria navale, le macchine agricole e movimento terra, i sistemi di sollevamento, il trasporto ferroviario e l'HVAC&R. L'azienda è specializzata nelle soluzioni personalizzate al cliente finale, sviluppate appositamente per rispondere a specifiche esigenze applicative. Nuove linee di prodotto, che includono pressostati e termostati elettronici, trasduttori di pressione, sensori e regolatori di temperatura, indicatori e sonde di livello magnetostrittive, sono state immesse sul mercato durante questo difficile biennio, con particolare riguardo alle applicazioni richieste nell'industria chimica e farmaceutica, optando per manufatti in acciaio Inox AISI316 con attacco Tri-clamp. Oltre a guidare l'azienda di famiglia, Sartor è impegnata in Confindustria Lombardia, con una delega agli affari esteri, e svolge svariati incarichi istituzionali in Assolombarda, Federconfidi e Camera di Commercio. Un impegno su più fronti che diventa un osservatorio privilegiato per comprendere quanto accade nei mercati dell'Italia e del mondo.

**ADRIANA SARTOR CREMASCHI**

Laureata in Lingue e letterature straniere all'Università degli studi Milano, dal 1988 è amministratore unico di Elettrotec e delle consociate Elettro Instruments e SIE. Ha ricoperto la carica di vicepresidente di Confindustria con delega all'internazionalizzazione. È attiva inoltre in istituzioni e associazioni di categoria con i seguenti ruoli: consigliere del gruppo merceologico Metalmeccanici in Assolombarda, vicepresidente Confidi province lombarde, membro del consiglio nazionale di Federconfidi, presidente del Fondo interconsortile Lombardia, membro del comitato scientifico della Promos, l'azienda speciale della Camera di Commercio di Milano per le attività internazionali.

D.ssa Sartor, tra i ruoli istituzionali ricoperti, quali la impegnano maggiormente?

Senza dubbio il ruolo più impegnativo fu la vicepresidenza di Confindustria Lombardia. L'attuale delega agli affari esteri mi consente di mettere a frutto un'esperienza internazionale maturata nel corso di questi ultimi dieci anni.

Che idea si è fatta della situazione economica in Italia?

L'ultima proiezione di Confindustria non è stata certo confortante, dato che ha rivisto, ribassandola, la stima di crescita del Pil italiano all'1%. Il 2011 non sarà quindi un anno di ripresa, ma di lento risveglio dell'economia italiana.

Cosa può fare l'imprenditore della piccola e media impresa del nostro paese?

Finora le capacità dei medio/piccoli imprenditori Italiani e la loro flessibilità hanno permesso loro di reggere alla pressione di una situazione disastrosa, sia dal punto di vista economico che degli aiuti messi in campo dal nostro sistema politico. La posta in gioco d'altronde è altissima: sempre più aziende si devono confrontare con il rischio concreto di chiudere l'attività. Nelle precedenti crisi il sistema bancario aveva giocato un ruolo importante nel contenimento dei danni. Ora anche per le imprese virtuose è più difficile accedere al credito. Per il 2011 ci sarà una situazione di stallo. Le aziende in zona grigia, non ancora fallite ma che navigano in cattive acque, sono tante. Diventa decisivo fare filiera, applicare il concetto di cluster, collaborare. L'Energy Cluster, presieduto dall'ingegner Alberto Ribolla, è un ottimo esempio da seguire: favorisce l'integrazione in progetti comuni fra banche, aziende, enti di formazione, territorio, scuole. Nonostante la sua nomea di forte esportatrice, alla nostra piccola e media impresa manca ancora un approccio davvero internazionale. È essenziale promuovere iniziative comuni, come già stanno facendo la Germania e ora anche gli Stati Uniti che, scossi dal disastro immobiliare, stanno cambiando marcia: ho provato a coinvolgere altri colleghi italiani in progetti di collaborazione per il mercato cinese, che seguo da molti anni, ma da noi questo spirito è ancora debole.

È un problema di iniziativa pubblica?

L'Ice (Istituto per il Commercio Estero) dovrebbe distribuire meglio i propri funzionari, che sono per altro di alto livello, impegnando più risorse nei paesi emergenti, alla luce dei cambiamenti sempre più repentini dei mercati. Sono necessarie politiche governative lungimiranti, che investano nel futuro delle medio/piccole aziende Italiane. Svilisce pensare agli stipendi di molti ricercatori del Cnr; con la politica di governo attuale, la nostra società rischia di impoverirsi con la migrazione di figure professionali qualificate verso paesi che hanno una visione più lungimirante della realtà creativa giovanile. Osservando d'altra parte l'approccio all'internazionalizzazione delle nostre aziende, notiamo che molte società private, che si affacciano sui mercati esteri, non hanno le idee chiare. Il processo di internazionalizzazione non può avvenire attraverso contatti casuali, ma deve essere pianificato con una strategia precisa. La necessità di risultare aziende certificate diventa fondamentale. Spesso sono



La gamma dei prodotti



Flussimetri e flussostati

economicamente onerose, ma consentono di rafforzare conoscenze e credibilità. Elettrotec, per esempio, ha recentemente ottenuto anche la certificazione Underwriters Laboratories (UL).

Quando si uscirà dalla crisi?

Nel 2009 e 2010 è emerso chiaramente un problema di surplus produttivo. In realtà restano aperture e possibilità, ma in settori nuovi e con metodologie di lavoro differenti da quelle a cui siamo abituati, con una richiesta di personale qualificato che, paradossalmente, oggi è difficile da reperire. È necessaria una flessibilità che incontri le esigenze attuali del mondo produttivo, in tutte le sue declinazioni: assistenza, manutenzione, miglioramento dei processi, progettazione, ricerca. Oggi c'è bisogno di operai altamente specializzati che sappiano programmare, gestire e controllare i sistemi di automazione sempre più avanzati. Forse il risveglio è già in atto, ma non è la ripresa che ci si aspettava.

Serviranno meno operatori ma più competenti?

Non direi meno. In Elettrotec, negli ultimi due anni, quindi in piena crisi, abbiamo assunto una decina di persone. A partire dal direttore genera-

le, l'ingegner Angelo Colombo, a cui si aggiungono il nuovo responsabile dell'ufficio tecnico, quattro tecnici commerciali (e altri tre nel 2011), due amministrativi e un responsabile dell'ufficio acquisti. Sono tutte persone tecnicamente molto competenti: in futuro ci sarà sempre meno spazio per chi ha una formazione generica.

E i risultati sono arrivati?

Ho istituito la figura del direttore generale proprio mentre il mercato frana. Non è stato facile accettare di delegare molte funzioni che avevo sempre svolto in prima persona. Tuttavia l'ingegner Colombo ha saputo promuovere idee e punti di vista nuovi, spesso differenti dai miei, dimostrando iniziativa e indipendenza. Si è rivelata una scelta vincente, come stanno dimostrando i numeri. Dal settembre del 2009 il trend del fatturato è in crescita e abbiamo superato perfino il giro d'affari del 2008.

Quali sono i settori in cui Elettrotec sta trovando più riscontri?

Sicuramente l'energetico, in particolare nell'ambito delle rinnovabili, fra cui spicca l'eolico. Ci interessano molto anche le nuove possibilità applicative nel trattamento delle acque e nel comparto agroalimentare. L'industria chimica e petrolchimica restano settori importanti per noi, sebbene siano delicati e sottoposti a normative molto rigide: i nostri prodotti hanno tutte le certificazioni del caso, a partire dalla Certificazione ATEX. Il mondo dei fluidi dà sempre opportunità di crescita, anche perché, essendo trasversale, tocca i più svariati settori industriali. Il rovescio della medaglia è che servono competenze a 360 gradi per affrontare applicazioni così diverse.

Come garantite soluzioni personalizzate?

Non si tratta solo di fare prodotti su richiesta, ma di accompagnare il cliente nel tempo. A volte vengono richiesti dei progetti non lontani dallo standard, ma con contratti a lungo termine, che prevedono 4-5 anni di fornitura. Ciò consente di camminare effettivamente insieme al committente e di riprendere il concetto di fare filiera e aggregazione di cui parlavo.

Avete qualche partnership?

Nel settore della pneumatica abbiamo una lunga collaborazione con la multinazionale giapponese SMC, con la quale stiamo seguendo dei progetti specifici e finalizzati nel mondo della strumentazione. Mentre nel settore dei sensori di temperatura, quest'anno abbiamo stretto un accordo commerciale con Italcoppie, una media azienda italiana, driver di mercato nella sensoristica per il controllo della temperatura. Quest'ultima è un valido esempio di aggregazione, che trae vantaggio dalle sinergie messe in campo da due aziende a cui il mercato da trent'anni riconosce una professionalità distintiva. Le aggregazioni danno la possibilità di confrontarsi con visioni di mercato e processi produttivi diversi e complementari, dando al cliente un'offerta più ampia. Stiamo lavorando ad altre collaborazioni, che non posso ancora rivelare. Una riguarda un'azienda italiana che realizza prodotti eccezionali, ma che non si è ancora affermata all'estero per una scarsa propensione al marketing internazionale.

Qual è il trend tecnologico che si sta affermando nel controllo dei fluidi?

La tecnologia wireless rappresenta una delle innovazioni più avanzate del nostro settore, grazie alla maggiore affidabilità e al risparmio dei costi che consente rispetto ad altre soluzioni.

Come vanno le vostre esportazioni?

Il 60% del nostro fatturato viene realizzato all'estero. In Cina, dove abbiamo recentemente aperto un nuovo ufficio vendita, stiamo crescendo rapidamente. A premiarci sono affidabilità, servizio, capacità innovativa, determinazione nel presidiare i settori più dinamici. Siamo presenti anche nel resto del Sudest asiatico, soprattutto in Corea, India, Singapore e Taiwan. Attualmente stiamo puntando molto sugli Stati Uniti, dove abbiamo un ufficio commerciale, e sul Maghreb, un'area cui tengo in modo particolare. Stiamo realizzando uno stabilimento in Tunisia, che sarà pronto entro il 2011 e che nel giro di qualche anno impiegherà un centinaio di persone. È una grande emozione.

Innovazioni in corso - Fra i prodotti recentemente lanciati

sul mercato da Elettrotec spiccano il pressostato EPXTC, con trasmettitore di pressione programmabile e il termostato elettronico programmabile ETC-01. Il pressostato e trasmettitore di pressione programmabile EPXTC è caratterizzato da ampio display a 4 digit. È disponibile con campo di pressione da 2 a 400 bar, 1 o 2 uscite transistor PNP o NPN, contatto programmabile da tastiera NA-NC-FNA-FNC e uscita analogica (4/20mA - 0/20mA - 0/10V - 0/5V). Facile menù di configurazione e lettura in bar o psi. Elevata precisione, massima affidabilità dell'elemento ceramico e resistenza a shock e vibrazioni. Attacco filettato G1/4" oppure Tri-clamp. Il termostato ETC-01 è basato su un sensore NTC annegato nella robusta flangia di ottone o alluminio che può essere realizzata in diverse forme, configurazioni o materiali (ottone, alluminio, ecc.). Lo stesso vale per l'attacco filettato al processo. Il sensore è controllato da un'elettronica programmabile contenuta nel corpo sovrastante in alluminio. Nessuna parte meccanica è in movimento, con conseguente assenza di usura dei componenti. "È imminente l'immissione sul mercato - afferma il direttore generale Angelo Colombo - di un nuovo sensore di pressione, con un range di pressione da 0 a 600 bar. Lo scorso anno abbiamo realizzato anche una nuova linea di livellostati in acciaio inox, con un sistema di saldatura del tutto inedito e robotizzato, che permette di garantire una perfetta tenuta nel tempo. Altre innovazioni nel settore del controllo della portata sono infine in fase di brevetto".



EPXTC
pressostato elettronico
con attacco Tri-Clamp



ETC-01
termostato elettronico
con sensore NTC



PTE
sensore
di pressione