



di Paolo Gubitta

Interconnesse, efficienti e salubri: anche le cabine per la verniciatura possono diventare intelligenti

Nell'immaginario collettivo, la carrozzeria è uno di quei luoghi in cui si entra malvolentieri e solo in caso di bisogno: quando capita un sinistro o la manovra di parcheggio si dimostra imprecisa. In realtà, gli artigiani che ci lavorano sanno fare molto di più che riparare: in alcuni Paesi, le legislazioni permettono di «personalizzare» la carrozzeria, liberando talento manuale e fantasia; dappertutto, Italia inclusa, esistono carrozzieri di tendenza, che danno consigli colorimetrici e usano tecniche di aerografia capaci di realizzare soluzioni cromatiche su misura dei gusti degli automobilisti. Ciò che accomuna questi due opposti segmenti del mondo dei carrozzieri è la gestione «manuale» della verniciatura, che viene effettuata da persone e non da sistemi automatizzati.

Le cabine forno e gli impianti di verniciatura sono elementi critici di successo di questa fase e la veronese USI Italia è tra le aziende specializzate in

tale ambito. Fondata nel 1974 da Enzo Greggio e Giovanni Melegatti, l'azienda è guidata dalla seconda generazione, con gli under 50 Massimo Greggio e Matteo Melegatti da anni nel ruolo di amministratori delegati. L'interesse per la loro esperienza imprenditoriale è sintetizzabile in tre fattori.

Costi di gestione Le cabine USI Italia sono posizionate sulla fascia medio/alta di prezzo. Ciò preclude l'ingresso in Paesi a basso reddito, ma ciò nonostante l'azienda esporta l'80% del fatturato in 40 Paesi e ha tre filiali commerciali (Spagna, Stati Uniti e Brasile). Il «plus» dei loro prodotti è duplice: costi di gestione contenuti, con effetti sull'efficienza delle lavorazioni unitarie tipiche delle piccole carrozzerie; sicurezza dell'operatore in cabina, con soluzioni originali per riciclo e qualità dell'aria. Questi risultati derivano da una precisa scelta strategica: l'ufficio tecnico impiega il 20% dei collaboratori dell'azienda (15 su 75) e presidia in modo integrato progettazione, ricerca e sviluppo, automazione e post

vendita, favorendo un processo di miglioramento continuo e «customer oriented».

Cabine intelligenti La rilevanza dell'area tecnica e la visione d'insieme che deriva dal modo in cui è organizzata hanno generato la conoscenza da cui l'azienda ha sviluppato un software specifico che abilita due funzioni. Da un lato, il sistema fornisce in diretta un'ampia gamma di informazioni sull'avanzamento lavori, che il carrozziere può usare per efficientare la programmazione delle code e l'impiego delle persone nelle varie attività. Dall'altro, registra e trasmette i parametri di controllo delle macchine, permettendo al carrozziere di riconoscere eventuali anomalie e attivare in tempo utile la teleassistenza fornita in tutto il mondo dal produttore. È il primo passo per immaginare nuovi modelli di business che valorizzano Big Data e Analytics.

Commitment della proprietà Il settore delle cabine forno e degli impianti di verniciatura è cresciuto

ininterrottamente dal 2000 al 2008. Tra il 2008 e il 2009 si è ridimensionato di quasi il 40% ed è tornato a crescere solo dal 2014. USI Italia ha sperimentato questo «ottovolante»: dai 25 milioni del 2008 ai 12,3 del 2009, per poi procedere tra alti e bassi fino agli 11,2 del 2014. Da qui, inizia la risalita fino ai 16,4 milioni del 2017 e agli oltre 18 del 2018. Come hanno fatto i Greggio-Melegatti a superare la crisi? Hanno investito risorse proprie, sempre e tanto. Quando è scoppiata la crisi, avevano appena completato (in autofinanziamento) un coraggioso piano di aggiornamento tecnologico degli impianti, che ha aumentato il loro potenziale innovativo. Durante gli anni più bui, la famiglia ha mantenuto dritta la barra degli investimenti. È noto a tutti che quando la proprietà investe risorse proprie in periodi di grande incertezza, lo fa per ottime ragioni. È uno dei vantaggi della buona imprenditorialità familiare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA