

Filo diretto tra il Piemonte e gli States

I sistemi di cablaggio di Euroconnection pronti a sbarcare negli Usa

Non è un compito semplice per un'impresa di piccole e medie dimensioni rispondere con efficacia alle pressanti richieste di flessibilità e tempestività che arrivano dai mercati internazionali. Soprattutto se l'azienda agisce nel canavese e ha come modello di riferimento i fasti industriali e la filosofia aziendale dell'Olivetti.

Quando l'operazione riesce, però, i risultati economici ottenuti possono essere interessanti. Come accade a Euroconnection, società torinese specializzata nella produzione e nell'assemblaggio di cablaggi per l'automazione industriale. Sistemi che, nel 70% dei casi, contribuiscono al funzionamento delle macchine utilizzate dalle imprese del settore alimentare (cibo, bevande e packaging), mentre l'altro 30% riguarda edilizia e automotive. Un lavoro che ha permesso all'impresa

di Lessolo, in provincia di Torino, di registrare nel 2014 un giro d'affari di 9,5 milioni di euro, con un incremento di fatturato del 10% rispetto al 2013. Mentre i dati previsionali sul 2015 annunciano un nuovo aumento dei ricavi del 16%. Performance realizzate per il 42% grazie all'export. Soprattutto in Spagna, Francia, Finlandia e Norvegia.

«Tre sono i nostri principali elementi competitivi — racconta Michele Bardus, presidente di Euroconnection —. Il primo è la capacità di realizzare cablaggi personalizzati che soddisfino le precise esigenze dei clienti. Il secondo è l'abilità di creare in casa i brevetti dei connettori. Il terzo è considerare i dipendenti come nostri partner. Ecco perché, esclusi i dati dei colossi mondiali del comparto, siamo primi in Italia e terzi in Europa nel

cablaggio di apparecchiature di automazione industriale».

C'è un altro aspetto, però, che contribuisce a rafforzare la competitività della società piemontese sui mercati internazionali. «Investire costanti risorse è fondamentale per la crescita dell'attività — spiega Bardus —. Tanto che ogni anno mettiamo sul tavolo in media 350 mila euro. Impegni finanziari destinati in particolare all'acquisto di nuove tecnologie e all'area di ricerca e sviluppo». Senza dimenticare il recente investimento straordinario di quattro milioni di euro. Risorse utili per costruire il nuovo stabilimento di 5.000 metri quadrati, che dovrebbe essere completato entro agosto 2016.

«La nuova struttura servirà a centrare tre importanti obiettivi — continua Bardus —: incremento della produzione, netta riduzione

dei tempi di consegna e un'organizzazione sempre più al servizio dei mercati esteri. Attratti anche dalla possibilità di ricevere le merci in tre giorni».

Insomma, in attesa dello sbarco negli Stati Uniti previsto l'anno prossimo, l'avvenire si annuncia roseo. «Entro il 2019 — conclude Bardus — contiamo di fatturare 15 milioni di euro».

MICHELE AVITABILE

Tecnologia

Michele Bardus, alla guida di Euroconnection con sede nel canavese

9,5 milioni

Il fatturato 2014 di Euroconnection, società torinese specializzata nella produzione e nell'assemblaggio di cablaggi per l'automazione industriale. Il 42% deriva dall'export



Peso: 16%