

Metallux di Mendrisio pronta ad aprire un ufficio commerciale a Shanghai

LA CINA FA MENO PAURA SE SI PARLA MANDARINO



NOME
Metallux SA

TIPOLOGIA DELL'AZIENDA
Società anonima

SEDE
Mendrisio

ANNO DI FONDAZIONE
1955

NUMERO DI DIPENDENTI
120

TIPO DI ATTIVITÀ
Studio, progettazione e realizzazione di circuiti elettronici miniaturizzati e di sensori di pressione e di forza su base ceramica

Ricerca, innovazione, qualità e internazionalizzazione. Sono questi gli ingredienti che negli anni hanno portato la Metallux SA di Mendrisio a farsi conoscere sulla scena internazionale nella progettazione e nella produzione di sensori di pressione e circuiti elettronici miniaturizzati.

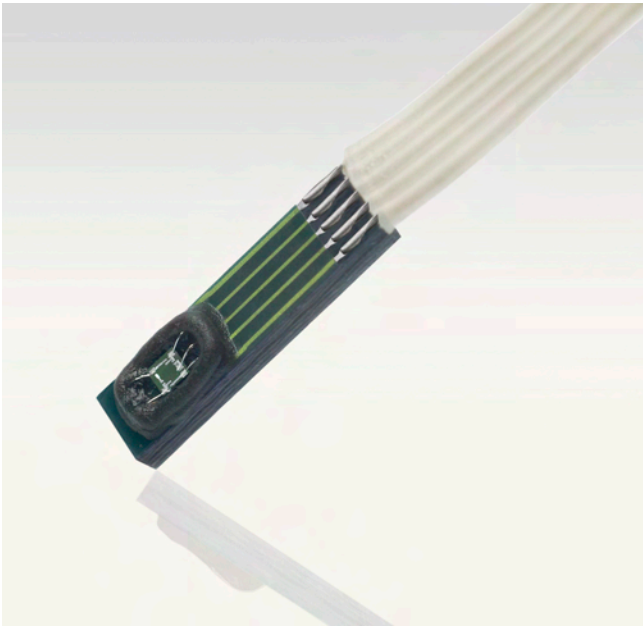
“Ricerca e innovazione - spiega **Massimo Romano**, managing director della Metallux SA - sono infatti due ambiti fondamentali per permettere a un'azienda di crescere e di tenere il passo della concorrenza internazionale”. Ecco perché la Metallux SA fa del Research and Development (R&D) uno dei propri capisaldi aziendali, dedicando ad esso investimenti e risorse non indifferenti.

“Chi compra oggi un prodotto svizzero - sottolinea Romano - si aspetta un servizio e una qualità molto vicini alla perfezione”. Ecco perché servono impegno e dedizione. “E la volontà di non accontentarsi mai”.

Neppure nella (difficile) ricerca di nuovi clienti e mercati. Soprattutto se questi ultimi sono in fortissima espansione, come quello cinese o indiano.

Si inserisce in questo contesto la decisione presa da Metallux di aprire un ufficio commerciale a Shanghai in Cina. “Pur essendo i nostri prodotti già presenti in quel Paese - afferma il direttore dell'azienda - abbiamo deciso di aprire un ufficio a Shanghai per conoscere meglio il mercato cinese. Anche con la globalizzazione, le differenze di cultura sono molti forti e diventa fondamentale parlare la stessa lingua per comprenderci e intercettare le rispettive sfumature culturali e commerciali.

Soprattutto per un'azienda tutto sommato piccola come la nostra - continua Romano - che tra addetti alla produzione, tecnici e “commercianti” impiega 120 dipendenti”.



A riprova della vostra volontà di internazionalizzazione, Metallux SA è entrata nel gruppo dei finalisti della classifica OSEC Ticino per la categoria "new-country step in" Award 2011. Rimanendo invece al mercato cinese, quali sono le differenze principali che lei nota tra quel mercato e il nostro?

A colpire sono senz'altro i numeri. Rispetto ai nostri sono enormi e come tali occorre trattarli con estrema prudenza. Se un giorno ad esempio un cliente cinese dovesse chiederci 2 milioni di sensori, che rappresenta la quantità che produciamo oggi in un

“Una particolarità del mercato cinese? I prezzi sono inferiori ai nostri, ma la qualità richiesta è molto alta”

anno a Mendrisio, probabilmente non accetteremmo la commessa, perché un cliente così richiederebbe un investimento non indifferente e un rischio spaventoso.

Un'altra particolarità del mercato cinese sta nei prezzi

e il loro rapporto con la qualità. Laggiù i prezzi per acquistare e vendere sono più bassi dei nostri, ma la qualità richiesta è molto alta.

Non indifferente è anche il loro rapporto con il cliente. In Occidente se per caso come fornitore fai un errore non voluto, non perdi il cliente, perché normalmente si cercano le cause del problema e si risolvono. In Cina quello stesso cliente lo perdi subito. Basta un niente. Inoltre se vai in Germania a vendere un insieme di prodotti, i clienti conoscono e apprezzano le differenze che intercorrono tra un prodotto e l'altro. In Cina a volte abbiamo invece quasi difficoltà a spiegare perché un nostro sensore è diverso da un altro, tanto è veloce la loro richiesta commerciale.

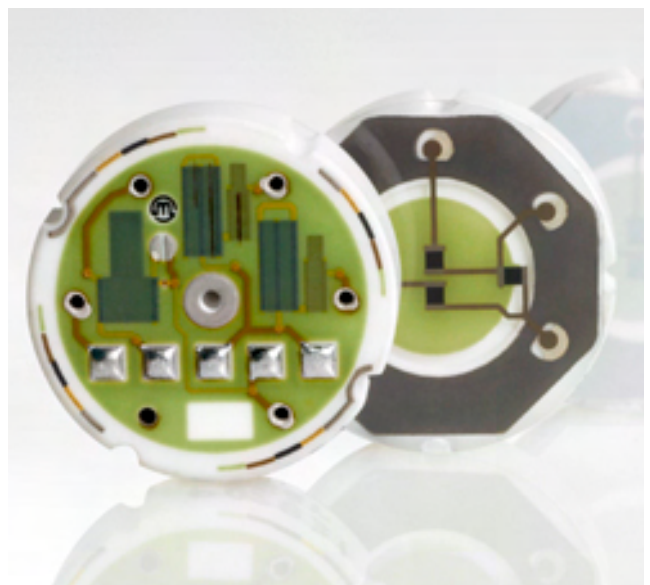
In un mercato di questo genere, parlare la stessa lingua appare fondamentale.

È proprio così. È questo uno dei motivi che ci hanno portato alla decisione di aprire un ufficio commerciale a Shanghai con impiegati cinesi. Quando le differenze di cultura sono così forti parlare la stessa lingua per comprendersi e captare le differenti sfumature diventa imprescindibile.

Facciamo però un passo indietro. Quanti e quali sensori vengono prodotti ogni anno a Mendrisio? In quali ambiti possono venire impiegati i sensori Metallux?

Ogni anno a Mendrisio produciamo tra i 2 e i 3 milioni di sensori basati su ceramica. I settori d'impiego sono l'automotive, il medicale, il consumer, il security, l'automation, la componentistica elettronica miniaturizzata e l'elettronica industriale. Fondata nel 1955, Metallux ha compreso fin da subito il ruolo importante che avrebbe avuto l'elettronica investendovi di conseguenza, in maniera costante, nel corso degli anni. I suoi sensori di forza e di pressione con tecnologia thick-film, circuiti ibridi a film spesso e processi chip on board con tecnologia "bonding" rappresentano al meglio il frutto di questo lavoro. Un concentrato di tecnologia svizzera che si traduce in vere e proprie soluzioni personalizzate. I sensori prodotti nel nostro stabilimento sono utilizzati là dove è necessario conoscere la pressione di un fluido. La particolarità dei nostri prodotti sta inoltre nel fatto di essere molto indietro nella catena, quasi come se fossimo dei fornitori di materie prime.

“Quando le differenze di cultura sono molto forti parlare la stessa lingua diventa fondamentale”



Il più delle volte chi acquista i nostri sensori li utilizza a sua volta per realizzare sistemi più complessi di sensori. Andare più avanti nella catena significherebbe entrare in concorrenza con Paesi a basso costo e a noi non interessa. Tanto più che in questo modo continuiamo a produrre a Mendrisio e a vendere in Cina. Mi lasci infine dire che i nostri processi, al pari delle nostre strutture produttive, sono certificati secondo le normative ISO9001/2008, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007.

Come si compone il personale della vostra azienda?

Lo staff della nostra azienda è composto da personale commerciale, produttivo e appartenente al settore ricerca e sviluppo. In quest'ultimo ramo occupiamo ingegneri elettronici che dimostrano la migliore attitudine a integrarsi nella nostra realtà industriale.

Cosa intende dire?

Da noi gli ingegneri sono chiamati a effettuare operazioni diverse da quelle che normalmente si chiedono in altre aziende. Quello che voglio dire è che in Metallux gli ingegneri non progettano solo componenti elettronici davanti a un computer, ma lavorano anche a stretto contatto con i fornitori per la definizione dei materiali. Uno degli obiettivi di Metallux è infatti quello di proporsi alla propria clientela con una linea di prodotti e servizi davvero unici. E a questo si arriva grazie a una rete di team work composta da tecnici specializzati, ma anche altamente flessibile.

Metallux investe molte risorse nella ricerca tecnologica e nell'innovazione, tanto da farne uno dei propri capisaldi. Questo obiettivo viene raggiunto anche collaborando con istituti o scuole specializzate?

Certamente. Da diverso tempo abbiamo stabilito un'ottima collaborazione con il Fraunhofer Institute in Germania. Istituti come il Fraunhofer hanno infatti il



merito di saper coniugare le esigenze dell'industria con le innovazioni sviluppate dai ricercatori teorici di base che tendenzialmente hanno più l'obiettivo della sfida intellettuale che quello del prodotto industrialmente valido, ovvero fattibile e ripetibile a costi concorrenziali. Detto questo, occorre però anche sottolineare che non potrebbe esserci nessuna applicazione industriale se prima non c'è stato qualcuno che ha fatto ricerca di base. Senza queste ricerche avveniristiche, istituti come il Fraunhofer non potrebbero sviluppare le loro soluzioni innovative per le aziende. Oltre a ciò collaboriamo ovviamente anche con la Scuola universitaria professionale della Svizzera Italiana (SUPSI), tanto che recentemente, assieme ad un'altra ditta, abbiamo concorso alla realizzazione dei generatori solari e abbiamo messo a disposizione la strumentazione specifica per i test del primo satellite ticinese lanciato nello spazio.

“La scuola ideale dovrebbe far sì che un ingegnere appena laureato ne sappia più di noi imprenditori”

Cosa si potrebbe fare, a suo giudizio, per migliorare ancora le modalità di formazione nel campo ingegneristico?

Parlando in astratto, senza cioè entrare nel merito e quindi fare polemiche, si può dire che generalmente e un po' ovunque nel mondo le scuole tecniche applicate danno agli ingegneri una preparazione di base eccessivamente lunga e non una preparazione su quello che è lo stato dell'arte della singola materia. Rimanendo a livello teorico, la scuola ideale dovrebbe invece far sì che un ingegnere che esce da una scuola, ne sappia molto più di noi imprenditori, perché quello che manca nelle aziende è l'energia che può portare un neo laureato con tutto il suo bagaglio teorico. Oggi noto invece che un ingegnere



che esce da una scuola tecnica applicata di solito fa fatica a entrare nel mondo del lavoro, perché non ha esperienza pratica e si sente poco a suo agio in un mondo molto diverso da quello accademico. In un mondo ideale dovrebbe invece essere lui con tutta la sua energia a permettere di fare un salto di qualità all'azienda. Nella realtà l'ingegnere appena laureato ha bisogno di almeno 2 anni per mettersi al passo con la tecnologia reale dell'azienda.

Come si potrebbe, a suo giudizio, ridurre questo gap?

Se io fossi un professore di una scuola tecnica applicata (cosa che io non sono, ma visto che me lo chiede, mi permetto di uscire solo per un attimo dalla mia funzione) mi chiederei se conosco davvero le aziende che operano nella realtà in cui insegno, tanto più che un domani potrebbero assumere gli ingegneri che formo. La conoscenza approfondita delle aziende mi permetterebbe infatti di capire quali sono le tecnologie utilizzate e inoltre mi permetterebbe di rimanere costantemente aggiornato su queste ultime. In

“Il contributo del Cantone a favore della partecipazione alle fiere è stato utilissimo”

questo scenario non vedrei così strampalata l'idea di far effettuare ai professori dei corsi di aggiornamento nelle aziende, tanto più che in questo modo il mondo scolastico si avvicinerebbe ancora di più a quello professionale. Queste

ovviamente sono solo idee di un industriale con delle visioni. Nella realtà non mi permetterei mai di interferire sulle decisioni del sistema scolastico. Ognuno ha le sue competenze e i suoi ruoli ed è giusto che sia così.

Come giudica le condizioni quadro nel Canton Ticino?

Se parliamo di condizioni quadro non si può non vedere come in Ticino la burocrazia sia decisamente snella, la fiscalità sostenibile e gli interventi dello Stato reali e tangibili. Non voglio infatti dimenticare che grazie a questi interventi pubblici la nostra azienda è potuta rimanere in piedi durante l'ultimo periodo di crisi. I 6 mesi di lavoro ridotto di cui abbiamo potuto beneficiare, ad esempio, ci hanno permesso di investire in nuovi prodotti e questi oggi ci hanno permesso di ridecollare. Non va infatti dimenticato che l'aiuto statale non deve tenere in vita un'azienda in modo artificiale. Non è questo il ruolo dello Stato. L'aiuto pubblico deve essere elargito per un periodo limitato e per un obiettivo ben definito, come ad esempio accade quando un'impresa parte da zero, quando c'è una crisi o per promuovere l'innovazione tecnologica. Detto questo, è ovvio che se il Cantone decidesse di ridurre il carico fiscale saremmo naturalmente felici.

Tra gli aiuti statali ha citato prima gli incentivi all'innovazione

A mio modo di vedere i finanziamenti messi a disposizione dalla Confederazione e dal Canton Ticino per l'innovazione tecnologica funzionano in maniera egregia. A riprova di ciò i progetti che presentiamo regolarmente come Metallux ci vengono approvati e finanziati. Tra gli aiuti statali da menzionare a favore dell'economia, vorrei inoltre segnalare la bontà del contributo per la partecipazione alle fiere. Questo finanziamento è utilissimo. Grazie a questo contributo siamo riusciti a raddoppiare la nostra presenza a questo tipo di manifestazioni che oggi, va detto e sottolineato bene, sono diventate molto importanti per potersi mantenere sul mercato.

