

Idee italiane alla conquista del mondo

Ricerca, innovazione, versatilità e apertura al mondo: questi alcuni ingredienti vincenti che hanno portato la Spada Transfer a consolidare il proprio ruolo in soli cinque anni, conquistandosi il mercato internazionale.



Da sinistra Mauro Guerra, Dario Spada, Mattia Spada, Stefania Guerra

«Anno funesto fu quel 2009...».

Potrebbe forse cominciare così il racconto di tutte quelle aziende e imprese investite dalla crisi che, proprio in quell'anno, si mostrarono in tutta la sua preoccupante gravità. Ma non per tutti, e sicuramente non per questa piccola grande azienda che abbiamo incontrato. La Spada Transfer nasce a Castegnato proprio in quel fatidico 2009 e il coraggio di crearla è proprio di due uomini che hanno deciso di dare una svolta al mondo dei transfer e anche alle loro vite. Mauro Guerra e il cognato Dario Spada, da sempre impegnati nei rami dell'aeronautica e della metalmeccanica, hanno deciso che volevano creare qualco-

sa di nuovo, di innovativo, orientato al futuro. Un briciolo di incoscienza sicuramente c'è stato, ma fondato sulla solida base della determinazione. "Sapendo fare bene il nostro lavoro, sapevamo dove volevamo arrivare. Creare un'attività con delle prospettive era la nostra ambizione", ci racconta Mauro Guerra, "se avessimo continuato a guardarci indietro non avremmo affrontato una scommessa del genere: le nostre idee erano proiettate nel futuro". E così è stato fatto. Nel giro di cinque anni la Spada Transfer, che si occupa di produrre macchinari transfer per il settore dell'automotive, non solo è passata da cinque a quindici dipendenti, non solo ha cinquanta collaboratori fissi e una sede a Boston,

ma ha anche dato vita ad un prodotto innovativo, in fase di brevetto, che cambierà i metodi di produzione. Un macchinario nuovo, frutto di quattro anni di studi e ricerche, messe a punto e prototipi, che va a coprire una nicchia di mercato oggi occupata solo da grandi produttori tedeschi, che Mauro e Dario hanno deciso di sfidare. Il fiore all'occhiello dell'azienda si chiama multi S e nel settore delle macchine plurimandrino va a coprire una quota di mercato ad appannaggio esclusivo della Germania e ancora vergine in Italia. "Noi abbiamo deciso di entrare in questa nicchia e di sfidare l'attuale monopolio tedesco, presentando un prodotto che è frutto della creatività italiana, che ha

costi più ridotti e rinnova i processi". Se infatti nei classici macchinari il pezzo in lavorazione è fermo, mentre le unità operative lo lavorano, la multi S agisce esattamente all'opposto: è il pezzo lavorato che è in rotazione, mentre tutto il resto resta fisso. E questo implica maggiore stabilità nel processo, sicurezza e funzionalità. "In generale la macchina è stata concepita in modo completamente diverso: anzitutto è componibile, cioè viene venduta la base e poi ogni azienda può arricchirla in base alle sue esigenze. Inoltre ha un prezzo davvero competitivo rispetto a quelle attualmente in commercio". Anche per questo i titolari della Spada hanno deciso di brevettare: "All'inizio eravamo dub-

biosi, ma alla fine abbiamo deciso per il sì. L'Italia spesso dà vita a idee geniali che poi vengono soffiate da sotto il naso per la capacità di altri di copiarle. E questo, anche per il grande lavoro svolto, è ingiusto. Molti non lo fanno perché difendere un brevetto ha costi elevati, ma noi abbiamo deciso di percorrere questa strada per tutelare fino in fondo le nostre idee". Il successo di questo prodotto è stato sancito lo scorso anno alla fiera di Hannover, la più importante del settore, dove la Spada Transfer ha presentato il prototipo, che ha riscontrato un grande successo tramutato in contratti con clienti sparsi per il globo. America, Europa dell'Est, Turchia, India, Italia: questi sono alcuni infatti dei mercati ai quali l'azienda di Castegnato si rivolge. "Per noi il mercato non è mai stato quello di Brescia, Milano, dell'Italia o dell'Europa, ma

che, insieme alla progettazione, è interno all'azienda. "Abbiamo deciso di organizzare la nostra attività diversamente dal solito: all'interno facciamo ricerca e sviluppo, poi affidiamo la produzione all'estero. I pezzi poi tornano da noi per essere assemblati, testati e collaudati". E questo processo, in fase di certificazione Iso9001:2008, è stata la chiave del loro successo insieme alla capacità perenne di innovarsi, di adattarsi alle situazioni e di offrire un servizio a 360 gradi ai loro clienti. "Ogni nostro cliente fa un investimento importante quando acquista da noi. I costi delle macchine vanno dai 500mila euro in su, fino ad arrivare ai due milioni. Per questo il nostro service è efficiente al 100 per cento, i nostri furgoni meccanico ed elettrico sono sempre attrezzati e abbiamo unità dislocate in varie sedi. Grazie alla tecnologia, poi,

e ho 58 anni" ci racconta ridendo Mauro. I consulenti terzi a cui si affidano per la produzione sono tutti dislocati nella zona della loro sede: "Sono totalmente italiani, anzi bresciani: le officine meccaniche ed elettriche sono tutte nella nostra zona ed è una scelta ben precisa la nostra. Il tessuto industriale e artigianale bresciano ha delle potenzialità enormi e dalle grandi capacità. Non serve andare a cercare chissà dove: la qualità ha un costo e bisogna diffidare di prezzi stracciati che millantano uguali standard. Chi va all'estero, cercando di spendere meno possibile, a qualcosa rinuncia e quel qualcosa è proprio la qualità". Una qualità che la Spada Transfer difende con ambizione. "Noi siamo sereni perché sappiamo quanto valgono i nostri macchinari e la prova è che i nostri clienti sono tranquilli quando li acquistano". E a dimostrarlo



PATENT PENDING



il mondo. In questo contesto globalizzato è fondamentale essere aperti e disponibili. Bisogna avere coraggio di investire, di andare oltre: bisogna credere che il mondo può darti tanto se sei in grado di proporti in modo serio e professionale. Un'azienda non può sedersi, è impensabile. Bisogna saper affrontare i momenti di difficoltà o di triplo lavoro. Il mondo è cambiato, è in continuo mutamento e quindi bisogna essere versatili: la stabilità di un tempo non esiste più. Questo il segreto dell'imprenditoria: se non si è in grado di prendersi dei rischi meglio cambiare mestiere". E di rischi la Spada Transfer se ne è presa parecchi: il primo è stato quello di puntare sforzi e ingenti risorse sulla ricerca, settore

per certi problemi possiamo intervenire direttamente dal nostro ufficio". Il rapporto con il cliente pre, durante e post vendita è quindi fondamentale e anche per questa ragione Guerra e Spada hanno deciso di aprire un distaccamento a Boston: "La zona del Massachusetts per noi era strategica, in più i nostri clienti americani volevano un'interfaccia vicina con la quale rapportarsi. Così abbiamo investito per creare una base anche negli Usa. Volevamo dare un segnale forte: noi siamo anche qui". Nella sede di Castegnato invece lavorano in quindici, divisi tra i reparti ricerca, elettronico e hardware. La media di età è al di sotto dei 40 anni e tutti parlano inglese. "Io sono il più vecchio

sono anche i numeri: "anche se siamo piccoli, entro quest'anno saremo in grado di triplicare il nostro fatturato" racconta Guerra. Quindi piccoli ancora per poco: "Diciamo che vogliamo crescere gradualmente, senza strafare. Oggi siamo piccoli, ma domani vogliamo esserlo un po' meno. Vogliamo continuare a costruire immettendoci sempre di più nel mercato internazionale per dare qualità italiana e un servizio concreto." E l'ambizione, di certo, non manca, ed è tutta in stile italiano, come ci confida Guerra "Quando mi chiedono chi siamo io faccio sempre questo esempio. I nostri concorrenti sono la Fiat, noi siamo la Ferrari: piccoli numeri ma grande qualità. In più noi non costiamo come la Ferrari".