

Cobot Luciano si è «svegliato» Alla Trutorq il 4.0 è partito

«Non contavamo le ore ma i margini erano pochi»
In due anni la storia (e i conti) si sono ribaltati

Dentro la fabbrica

Gianni Bonfadini
g.bonfadini@gioaledibrescia.it

ROVATO. Come in tante storie delle vite, c'è un prima e un dopo. Il discrimine risale a due anni fa. Angelo Masserdotti era un quasi cinquantino gagliardo, sintesi perfetta del nostro imprenditore: fatto da sé, giù la testa e lavorare, la meccanica nel sangue, il fatturato come obiettivo, una sana voglia di crescere, di affermarsi, di veder crescere la sua Trutorq Italia non lesinando sulle ore e sugli investimenti, anche quelli apparentemente un po' eccentrici. Fra questi figurava un cobot, ovvero un robot collaborativo, una macchina che può lavorare gomito a gomito con tecnici e operai senza barriere, perché il cobot è leggero e supersensibile.

Ai primordi dei cobot. Lo compra nel 2013. E badate che siamo alla preistoria di queste macchine, quando il 99,9% dei suoi colleghi imprenditori manco sapevano dell'esistenza. Se lo porta a Rovato, vuole installarlo ma si rende conto che metterlo lì così, in mezzo alla fabbrica senza avere il

contorno adeguato, sarebbe inutile. E Luciano, così verrà poi chiamato il cobot, se ne sta imballato, lì, fermo.

La storia di Luciano, il cobot dormiente, la racconta l'anno scorso Diego Bettazza in uno degli incontri 4.0 promossi dal nostro giornale. L'ingegnere della Project Group lo prende ad esempio di come, qualche volta, "innamorarsi" di un investimento sia rischioso.

Prima il resto... Perché prima serve il resto: l'organizzazione, la sistemazione della fabbrica, una razionalizzazione dei processi, il controllo della gestione. Quel che preliminarmente serve, in buona sostanza, è un check up approfondito. una verifica di quel che si ha in fabbrica, di quel che si fa, di quel che si vorrebbe fare eccetera eccetera.

Sembra facile. E lo è. «Per esempio - dice Masserdotti - si è capito dove concentrarci, si è deciso di vendere capacità produttiva in eccesso, di fare nuove lavorazioni visto che c'erano macchine che avevano ore buche». Si è applicata quella che viene chiamata (ricorda Bettazza, che alla Trutorq Italia ha fatto l'intervento con i colleghi Armando Marini e Andrea Belussi - la "teoria dei vincoli". Storcete il naso? Sbagliate, viene in soccorso Masser-

dotti: «È una cosa che sembra facile. E lo è».

Diciamo che tutto questo è un po' preliminare al 4.0, all'introdurre innovazione tecnologica, che serve, intendiamoci, ma dopo aver fatto una sistemazione complessiva.

I ritorni, per arrivare al dunque, sono stati interessanti, molto interessanti. Si è perso qualcosa sui ricavi, almeno inizialmente, ma i margini in due anni si sono quadruplicati. E le prospettive sono a dir poco incoraggianti.

In via Stelvio dove? La Trutorq sta in via Stelvio a Rovato (fra parentesi: via Stelvio è clandestina sulle mappe, storia lunga, fatta di permessi-lottizzazioni-distrazioni, mah!). Trutorq Italia era emanazione di una multinazionale svedese. Adesso è tutta di Angelo Masserdotti. Fa attuatori per valvole, in pratica automatizza valvole per oil&gas e acqua. 5 milioni di ricavi (85% export, Russia e Canada in primis), 26 addetti, una filiale produttiva a Mosca.

Un buon futuro prossimo. Tutta questa storia, quel che si è fatto, come lo si è fatto e perché, Angelo Masserdotti la racconterà in un incontro messo in calendario dalla Project Group come potete leggere qui sotto. Le prospettive appaiono buone, persino troppo. Aver selezionato i clienti ha lasciato ore libere alle macchine che sono state riempite con produzioni a più valore aggiunto. Ma anche il mercato degli attuatori corre al punto che il fatturato 2019 - queste le previsioni - crescerà del 40%. «No, non è stato difficile fare quel che abbiamo fatto. La vera difficoltà è decidere di partire», commenta in conclusione Angelo Masserdotti. //



In gruppo. Da sx: Mirko Venni (produzione), Francesco Vezzoli (commerciale), Diego Bettazza (Project Group), Angelo Masserdotti (titolare), e Mauro Vavassori, Michele Nodari e Carlo Simoni della Ergonit // FOTO PALETTI REPORTER

AVVISO AI NAVIGANTI

Il patron dell'azienda «spinge» il suo ingegnere a mettersi in proprio **ANGELO IL VISIONARIO E LA NASCITA DI ERGONIT**

Gianni Bonfadini · g.bonfadini@gioaledibrescia.it

Magnifica storia nella storia. È quella di Ergonit, start up messa in piedi un anno fa da Michele Nodari e dai suoi soci Carlo Simoni e Mauro Vavassori, i primi due ingegneri, il terzo perito. Tutto nasce e per ora resta in Trutorq dove Michele arriva un'estate di qualche anno fa, nel bel mezzo della crisi. Lui è un ingegnere edile, tempi duri quei tempi. Lo mettono alle macchine. Un modo rapido per sbarcare il lunario, ingegnere o non ingegnere. Capita un bel problema in Malesia. Petrolio. Un attuttore non fa quel che dovrebbe. Arrivano una protesta e minacce di danni. L'Angelo Masserdotti si ricorda di avere in fabbrica un ingegnere. Lo toglie dalle macchine e gli fa rifare i calcoli su quell'attuttore e quelle valvole. La Trutorq dovrebbe essere apposto. E manda il Michele in Malesia a difendere il buono che avevano fatto a Rovato. E da laggù Michele torna con la vittoria e quindi si guadagna il posto che si deve ad un ingegnere. E lì se ne sta fino ad un anno fa quando Masserdotti, che è uno che ha naso, lo incoraggia a mettersi in proprio. La Trutorq gli fa un contratto di consulenza per 3 anni e gli affitta una



Luciano lavora. Il cobot all'opera in Trutorq

parte di uffici. Magari c'entra il buon cuore. Magari c'entra l'intelligenza di un imprenditore che si rende conto della qualità di chi lavora con lui, che sa che alla lunga uno così se ne andrà per mettersi in proprio perché anche a lui, un tempo, così era capitato.

E quindi è meglio avere vicino chi è bravo e affidabile, chi va in giro per fabbriche a fare consulenza e quindi deve essere aggiornato stabilmente. E che può riportare dentro quel che di buono ha visto in giro, quanto di utile ha imparato e che si è fatto una sorta di specializzazione: ovvero come introdurre elementi di innovazione nelle aziende in modo «leggero».



Eventi Project Group novembre e dicembre:

Due incontri caratterizzati dalla **concretezza** di chi vuole nella propria azienda **risultati profittevoli**: incontrate gli imprenditori che hanno beneficiato dei nostri consigli e lasciate che vi raccontino la loro esperienza.

«Il Controllo di Gestione
semplice ed efficace»
Giovedì 29 novembre 2018 ore 15:00

«Lean Automation:
la tecnologia snella»
Giovedì 06 dicembre 2018 ore 15:00

Sede degli eventi, Project Group srl, Brescia, Via Ghislandi, 35/37

Per informazioni scrivere all'indirizzo mail: info@projectgroup.it oppure chiamare il numero **030 3533886**