

FARE

n.15 marzo 2012

le idee e le proposte degli industriali bolognesi

C'è del metodo
in questa
innovazione

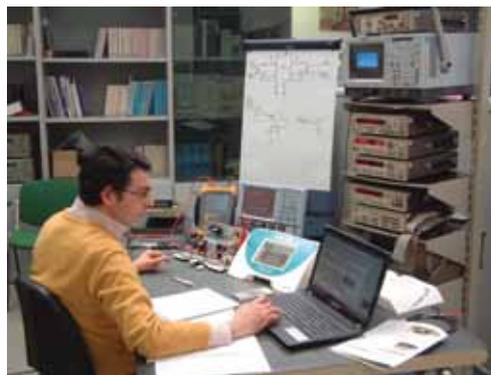
LA CRISI ? UN'OPPORTUNITA' PER CRESCERE! MEDICALE, BEAUTY E TERZA ETA' NEL FUTURO DI EURTRONIK

Può succedere, quando il mercato globale sposta le sue coordinate di riferimento, che un'azienda del terziario avanzato, al servizio dei grandi brand, si ritrovi un giorno con un drastico calo degli ordinativi: il suo hi-tech, i suoi investimenti, le strumentazioni, il personale specializzato rischiano di servire a ben poco. Cosa fa a quel punto l'azienda? Se è dinamica, si reinventa; e magari cerca anche, perchè no, di diventare un driver a sua volta.

E' la storia di Eurtronik, storica azienda di apparecchiature elettroniche che ha dovuto fare i conti con un mercato completamente cambiato. "Ho fatto nuovi investimenti importanti, anche impiegando i miei beni personali" racconta Luciano Ranieri, che la fondò nei primi anni '80 "e, portando denaro fresco, ho praticamente 'reinventato' l'azienda. Ho analizzato quali fossero i suoi reali valori ed ho investito sui settori che potevano costituire i nuovi punti di forza: il medicale dedicato alla riabilitazione; la cura della persona; gli ausili all'autonomia della terza età". Su questi tre settori Ranieri ha ridisegnato l'Eurtronik: oggi i tre marchi Divamed, Diva Beauty e Diva Pro rappresentano almeno i tre quarti dell'attività dell'azienda, che non ha comunque abbandonato la clientela tradizionale dei costruttori di macchine. Ma le apparecchiature che escono da Castelmaggiore offrono soluzioni innovative soprattutto in campi come le vibrazioni per la riabilitazione e per la medicina dello sport, la pressoterapia personalizzata e su misura, la cromoterapia, l'elettrostimolazione, la fotobiomodulazione, l'auricoloterapia, la radiofrequenza. Parallelamente alla creazione di propri marchi, Ranieri ha rivoltato come un guanto tutta l'organizzazione. Ha introdotto la Lean Thinking, ha rifatto l'ufficio commerciale, che ora ha internazionalizzato il proprio business ed ha preso confidenza con norme, dogane e logistica. Ha assunto una laureata in bio-ingegneria, e con lei i laureati dell'azienda diventano otto su undici dipendenti (e tre periti). Ha promosso una rete di imprese nel settore biomedicale RetisMed. Ha portato all'interno l'ufficio comunicazione. "E ci stiamo progressivamente orientando" aggiunge "non più a vendere le apparecchiature ma alla cessione dei servizi con un canone mensile, comprensivi di copertura assicurativa, ecc. Alla scadenza del contratto il cliente, volendo, può acquistarle come usato garantito. Abbiamo già fatto i primi contratti, con un centro medico della provincia di Venezia".

Oggi, dopo il grande gelo degli anni passati, il fatturato segna il milione e mezzo di euro. "Ma ne impieghiamo 0,4 ogni anno in investimenti fissi" evidenzia Ranieri, sottolineando che il progetto di ridisegnare Eurtronik è tuttora in corso. I marchi sono nati nel 2009 e "siamo al 40 per cento dei nostri obiettivi" commenta. Intanto però Eurtronik è stata l'unica azienda italiana premiata nell'ambito del progetto I3SME (Introducing innovation inside small and medium enterprises) promosso dal Fondo europeo di sviluppo regionale, rivolto ai "campioni nascosti" fra le Pmi europee. E le sue macchine, tutte con programmi personalizzati che assegnano individualmente cicli e durata delle terapie, tutte dotate di uno speciale algoritmo per aumentare i benefici, e provviste di presa USB più interfaccia per le reti aziendali, sono passate attraverso collaudatori d'eccezione quali Federica Pellegrini e Filippo Magnini. Una bella certificazione in termini di validità per la rimessa a punto del sistema neuro-muscolare, di miglioramento della coordinazione, ecc.

Gli obiettivi, oggi? "Diventeremo un vero driver appena ci sarà la ripresa." ribadisce con entusiasmo Luciano Ranieri. "Il nostro valore aggiunto non è solo quello di aver salvato l'azienda: siamo destinati a crescere. Abbiamo messo nel territorio il seme che germoglierà nuovi posti di lavoro, perchè non ho dubbi: solo con una riconversione come la nostra si può garantire un futuro occupazionale, e molti imprenditori oggi ci contattano stimolati dal nostro esempio, per toccare dal vivo i nostri progressi." (c.r.)



La progettazione e la produzione di Eurtronik oggi sono rivolte soprattutto al medicale per la riabilitazione, alla cura della persona, agli ausili per la terza età

© RIPRODUZIONE RISERVATA

odinamica, ed è in grado, quindi, di dare un servizio molto più ampio soprattutto al cliente esigente.

Al tempo stesso, è un'azienda sì del commercio, ma iscritta ad una organizzazione industriale.

Da sempre, la Cedit persegue una filosofia: trattare prodotti e marchi di qualità, che richiedono professionalità.