

NDW | Se la doccia è Swiss Made e digitale

L'azienda grigionese è specializzata nella produzione di soffioni e rubinetterie sanitarie per bagni e cucine. Alla meccanica tradizionale si applica l'innovazione tecnologica per ottimizzare la funzionalità dei prodotti

**PRIX
SVC**
FINALISTA 2017
SVEZZA ITALIANA

ERICA LANZI

«Tra gli imprenditori, c'è chi della Svizzera apprezza il clima politico di stabilità, chi il mercato del lavoro funzionante, chi la forte presenza di competenze tecniche, ricerca, innovazione. Anche la posizione strategica e la tassazione vantaggiosa hanno un peso non indifferente. Poi c'è anche chi dal Piemonte salta a piè pari il Ticino e decide di salire fino nei Grigioni, attratto dal concetto di qualità e di serietà lavorativa che vengono associate alla lingua tedesca.

È il caso della Neue Duschenwelt (NDW), nata a San Vittore nel 1969 dall'intuizione imprenditoriale di Fabrizio Nobili, uno degli eredi della storica ditta rubinetteria in provincia di Novara. «Quando venivano il mio marito ha deciso di separarsi dall'azienda italiana e dare via ad un nuovo business, la scelta dell'ubicazione ha giocato un ruolo determinante», racconta Mariella Nobili, che affianca il marito nella conduzione aziendale assieme ai tre figli. «Come per ogni impresa, la pazienza non è stata facile, soprattutto cambiando Paese. Tuttavia di stimolare l'economia locale e contribuire a creare posti di lavoro è particolarmente snella e facilita molto l'iniziativa imprenditoriale. San Vittore poi ci ha of-

Abbiamo scelto San Vittore anche per le condizioni vantaggiose per gli imprenditori

ferto come nuova azienda un grosso sostegno durante tutta la fase di insediamento. Il Cantone aveva infatti messo in piedi un sistema di incentivi per chi avvia nuove attività di lavoro, con l'obiettivo di stimolare l'economia locale e contrastare la delocalizzazione verso i centri industriali più grossi.

La ditta di impianti sanitari, partita con sette persone, oggi conta trentasette collaboratori. È specializzata nella produzione di docce e soffioni e per cucine e bagno, ma anche accessori e rubinetterie sanitarie, che vengono prodotti in proprio nei capannoni di 8.000 metri quadri.

«La concorrenza dal Paese in via di sviluppo ha cambiato molto il mercato, oggi è come solo due aziende in Svizzera rimaste attive in questo settore», continua Mariella. «È una bella soddisfazione essere riusciti a crescere a poco a poco, nonostante le turbolente economiche non siamo mancate negli ultimi. Soprattutto nel 2001 l'attacco alle Tori gemelle, poi le

crisi in Medio Oriente, il crollo dei mercati nel 2008, i rafforzamenti del dollaro (l'ultimo nel 2015). Nonostante ciò, la NDW ha pochissimo magazzino e ha già in progetto di costruire un nuovo capannone nei terreni adiacenti per potenziare la produzione.

Il segreto di questa storia di successo? È il marchio che certifica la qualità svizzera, che viene esportato in tutto il mondo e che grazie al suo valore aggiunto riconosciuto riesce a vincere la concorrenza dei Paesi asiatici.

L'innovazione parte innanzitutto dai prodotti: «È davvero l'unico modo per distinguersi: essere creativi, sperimentare e investire continuamente in ricerca», spiega Mariella mentre ci mostra la stampante 3D che viene utilizzata per disegnare i prototipi di nuovi modelli. Per la scelta degli accessori non ci vuole solo design estetico, bisogna poi fare uno studio tecnico di fattibilità e configurare la tecnologia per facilitare l'utilizzo dei prodotti. Inoltre una grossa attenzione viene data ai materiali; ad esempio, le resine utilizzate per le docce devono essere certificate per l'ambiente, affinché non riscuotano sostanze nocive nell'acqua.

Poi bisogna fare attenzione alla praticità: tra gli ultimi brevetti della NDW ci sono dei saliscendini dotati di un posizionatore, studiato per evitare che con l'usura la cornetta della doccia «precipiti» in fondo all'acqua. Inoltre la digitalizzazione viene sempre più spesso integrata alla meccanica ad esempio in cucina la NDW ha sviluppato il rubinetto con i comandi «touch», per cui sia il miscelatore che il regolatore del flusso dell'acqua vengono controllati grazie ad una piccola valvola collegata ad una scheda elettronica progettata internamente, che garantisce così un controllo più preciso sul getto d'acqua.

«Ma non è solo la tecnologia che aiuta a gestire i risparmi di acqua», continua Mariella. «Ad esempio, per il bagno abbiamo brevettato la linea sostenibile ad aria. Grazie ad un getto di ugelli l'acqua viene mescolata all'aria normale, il risultato è quella di un'acqua gettata, mentre in realtà per una doccia si utilizza il 20% in meno di acqua».

Questi accorgimenti e innovazioni servono anche per personalizzare le linee che vengono fornite in esclusiva. I clienti infatti non si sono scontenti, sia aziende più grandi che per cui la NDW opera come OEM (original equipment manufacturer): le docce grigionesi vengono cioè disegnate per poi essere installate successivamente in un particolare bagno, ad esempio la cabina completa. «Ho avuto anche un marchio nostro, molto spesso produciamo delle linee personalizzate, su cui il produttore finale appone il proprio logo».

Il primo mercato di riferimento è quello tedesco, seguito da Austria, ma anche Italia, Francia, Spagna, Medio Oriente e Stati Uniti. Particolarmente importante è la Svizzera, in quanto la NDW sia un'azienda grigionese che ha un'azienda in Svizzera. Il Tribunale federale ha recentemente reso note le sue motivazioni relative alla decisione del 22 settembre 2016 di respingere la richiesta accordata assistenza all'Olanda sulla base di una richiesta raggruppata dove non erano noti i nomi dei contribuenti. Questa giurisprudenza è stata poi confermata dalla Corte di gruppo da parte italiana, con riferimento ad es. ai soggetti che hanno trasferito la residenza in Svizzera già a partire dal 2011. Il Tribunale grigionese che hanno utilizzato strutture quali trust o società opacche, od infine ai soggetti che hanno dato il proprio indirizzo a soggetti residenti in Svizzera legati da vincoli di parentela o affinità. A questi si aggiungono coloro che hanno trasferito il domicilio in Svizzera in Svizzera offshore o hanno chiuso le rela-



GENERAZIONI A CONFRONTO Il fondatore Fabrizio Nobili è affiancato nella conduzione dalla moglie Mariella (CFO) e dai tre figli: da sinistra Carlotta (responsabile acquisti), Matteo (direzioni vendite) ed Elisabetta (amministrazione). (Foto Crinari)

DA SAPERE

Nella Svizzera italiana sono presenti piccole e medie aziende di tutto rispetto, a volte estremamente competitive e in piena espansione, che meritano di essere sostenute. Lo Swiss Venture Club (SVC), un'associazione non profit indipendente di imprenditori che si propone di sostenere e promuovere le PMI, forza motrice dell'economia svizzera, organizza ogni due anni il PRIX SVC. In questo modo cerca di contribuire alla creazione e al mantenimento di posti di lavoro nel Paese. La serata conclusiva con la premiazione del vincitore si terrà mercoledì 10 maggio al palazzo dei Congressi a Lugano.

da in un cantone di lingua tedesca, non siamo ancora riusciti a costruire una solida base di clienti anche in Svizzera, forse a causa del proverbiale protezionismo elvetico. E paradossalmente è già capitato di vedere una nostra doccia installata in un ospedale o in un albergo svizzero, probabilmente prima venduta ad un cliente tedesco, che poi ha riattraversato la frontiera per essere installata come prodotto finale.



Con il marchio elvetico riusciamo a vincere la concorrenza proveniente dall'Asia

L'innovazione riguarda in secondo luogo anche i processi di produzione, che sono stati internazionalizzati e automatizzati al massimo. Tre macchine sono adibite alla costruzione di stampi di diverse grandezze, che vengono utilizzati nelle presse a iniezione per lo stampaggio dei veri e propri elementi delle docce. Il parco macchine lavora 24 ore su 24 ed è controllato da appena tre persone. Durante le ore notturne le linee di produzione possono addirittura essere programmate per avviare in piena autonomia, grazie a dei robottoni su dei binari che trasportano il materiale da una stazione all'altra. Ogni singolo pezzo deve

poi sottostare a precise battute di controllo: il primo di essere timbrato come «certificato».

«A proposito di certificazioni, il Made in Switzerland conferma che il prodotto è realizzato completamente su suolo elvetico, ma non sempre basta nei mercati esteri», spiega Mariella. «Per poter garantire ai clienti finali una totale sicurezza sulla qualità del prodotto e dei materiali utilizzati, per ogni mercato dobbiamo anche sottostare alle certificazioni dei Paesi di esportazione, che regolarmente eseguono dei severi audit su materiali e processi produttivi».

Dando un'occhiata al futuro, oltre al potenziamento dei capannoni e alle innovazioni costanti nelle linee bagno e cucina, c'è in programma anche un ulteriore sviluppo della rubinetteria. Inoltre, ci sono ancora tutti i mercati orientali da esplorare, come Russia e Asia.

«La tecnologia offre sicuramente grosse opportunità anche in questo senso», spiega Mariella, «anche se, pur avendo ad esempio già considerato i canali di vendita online, è un discorso che non siamo ancora riusciti ad approfondire. D'altra parte, bisogna stare anche attenti a non trascurare o danneggiare i clienti vecchi mentre ci si sforza di acquisire di nuovi». Anche in questo caso, la saggezza imprenditoriale suggerisce che il primo ingrediente per la crescita è il consolidamento.

SUPSI SCUOLA UNIVERSITARIA PROFESSIONALE DELLA SVIZZERA ITALIANA
CENTRO COMPETENZE TRIENNALE

La VD 2.0 e le domande raggruppate italiane

I cambi di residenza e le altre situazioni a rischio rendono la VD 2.0 più appetibile

Con la pubblicazione del DL 193/2016, i contribuenti italiani possono avvalersi della procedura di richiesta di informazioni «raggruppata» (in luntary basis) fino al prossimo 31 luglio 2016. La nuova procedura di autodenuncia non prevede condotte di favore rispetto alla precedente, ma essere valutata in un contesto sostanzialmente mutato con riferimento alle possibilità concrete che in Italia e la Svizzera avverranno di informazioni. I guardiani contribuenti italiani sono ancora, o che sono stati nel passato, in una situazione di illecito fiscale, o che non hanno, o che non hanno ancora provveduto a regolarizzare la propria posizione. Questi contribuenti saranno presi oggetto di una richiesta di informazioni «raggruppata» da parte dell'Italia verso

la Svizzera. Il Tribunale federale ha recentemente reso note le sue motivazioni relative alla decisione del 22 settembre 2016 di respingere la richiesta accordata assistenza all'Olanda sulla base di una richiesta raggruppata dove non erano noti i nomi dei contribuenti. Questa giurisprudenza è stata poi confermata dalla Corte di gruppo da parte italiana, con riferimento ad es. ai soggetti che hanno trasferito la residenza in Svizzera già a partire dal 2011. Il Tribunale grigionese che hanno utilizzato strutture quali trust o società opacche, od infine ai soggetti che hanno dato il proprio indirizzo a soggetti residenti in Svizzera legati da vincoli di parentela o affinità. A questi si aggiungono coloro che hanno trasferito il domicilio in Svizzera in Svizzera offshore o hanno chiuso le rela-

zioni prelevando le somme residue. Il seminario si pone la finalità di comprendere come le informazioni relative ai soggetti italiani possano essere oggetto di scambio di informazioni in caso di domande raggruppate tra Italia e Svizzera. Questo ultimo avvio ha luogo il prossimo 26 aprile e sarà organizzato dal Centro di competenze tributarie della SUPSI.

Direttore presenti quali relatori: **Renato Bortone**, Avvocato e Esecutivo Director presso Juvos Baer, che si concentrerà sui «modelli di comportamento» potenzialmente rilevanti nell'esperienza dell'intermediario bancario svizzero in materia di scambio di informazioni a richiesta. **Pierpaolo Angelucci**, Dottore in diritto tributario presso lo Studio tributario associato Sciarotti

SUPSI
Centro competenze +SUPSI/CH/FISCO
tributarie - CCT +41 051 666 61 75

PROSSIMI CONVEGNI ED EVENTI

FISCALITÀ IMMOBILIARE PER NOTAI
24 APRILE 2017
SALA ARAGONTE
VIA BORSCHETTI 10, MANNHO
ORE 15:30

LA VULNURITÀ DISCLOSURE 2.0 E LE IMMINTI DOMANDE RAGGRUPPATE ITALIANE
26 APRILE 2017
SALA AUDITORIUM
VIA SUGLIO, MANNHO
ORE 14:00

NOTE DE LA PAK
12 MAGGIO 2017
VIA BORSCHETTI CATTORI 18, LUGANO
ORE 14:00

IL CONTRATTO DI AFFIDAMENTO FIDUCIARIO
16 MAGGIO 2017
SALA AUDITORIUM
VIA SUGLIO, MANNHO
ORE 14:00

Informazioni e iscrizioni: diritto.tributarie@supsi.ch