

# Sarix: il successo della precisione al micron

A Sant'Antonio vengono sviluppati sistemi per lavorazioni meccaniche fino al millesimo di millimetro. L'azienda è specializzata nella tecnologia dell'elettroerosione ed esporta i suoi prodotti in tutto il mondo



ERICA LANZI

Automobili, orologi, turbine per gli aerei, apparecchiature mediche. Fanno tutti parte del nostro quotidiano e hanno tutti un comune denominatore, e cioè l'utilizzo di ingranaggi e meccanismi con particolari grossi pochi millesimi o centesimi di millimetro, più nei piccoli del diametro di un capello.

La quinta azienda selezionata per il premio SMC è la Sarix di S. Antonio, specializzata nella produzione di macchine ad altissima precisione, che utilizzano la tecnologia dell'elettroerosione per lavorare minuscoli componenti di metallo. L'impresa, a conduzione familiare, è stata fondata nel 1993 da tre soci a Losone. Oggi è già alla seconda generazione guidata da Angelo Quadroni, mentre da qualche anno anche il figlio Andrea segue le orme paterne.

«L'impresa - spiega Quadroni - è nata sull'idea di specializzarsi in un settore di nicchia, con il motto di "fare quello che gli altri non sanno fare"».

La crescita graduale e solida sembra confermare questa strategia, che ha portato la squadra da tre a una cinquantina di collaboratori in neanche venticinque anni.

**Siamo cresciuti seguendo il motto di «fare quello che gli altri non sanno fare»**

L'elettroerosione è un tipo di lavorazione dei metalli che sfrutta la capacità erosiva delle scintille elettriche e che in Ticino gode di una lunga tradizione. Storicamente questo tipo di competenza si sono sviluppate grazie all'impietoso lasciarlo da AGIE, storica azienda di Losone, che a livello mondiale è uno dei principali fabbricanti di macchine che utilizza questa tecnologia. Come spesso succede, per motivi di costo o di strategia, le grandi imprese rinunciano ad essere presenti in alcune nicchie di mercato, lasciando spazio di crescita per chi ha un'idea imprenditoriale. Ed è proprio qui che si inserisce la Sarix, nata con l'idea di applicare l'elettroerosione a micro-lavorazioni con altissima precisione. Le macchine vengono interamente progettate e realizzate negli stabilimenti di oltre 3.000 metri quadri a S. Antonio. «Dal disegno iniziale fino al prodotto finito a volte ci vogliono anche una o due anni», spiega Quadroni. «Spesso l'acquisto di

una macchina Sarix rappresenta l'entrata in un nuovo mercato essenziale. Il cliente necessita quindi di un importante accompagnamento per il trasferimento di know-how. Qualche volta dobbiamo anche assumere da noi una prima produzione per il cliente». E infatti, la ricerca e l'alta tecnologia sono un ingrediente importante per il successo, ma per creare un vero valore aggiunto diventa essenziale offrire una gamma di servizi che accompagnano tutta la vita del prodotto, a partire dalla creazione di soluzioni personalizzate per la lavorazione, ai costi di formazione per l'utilizzo corretto delle macchine. Come per tutte start-up, la fase di rodaggio per i fondatori non è stata facile. Il primo settore di impiego delle macchine Sarix è stato il tessile, e con l'avvento negli anni novanta del sistema di alimentazione di fibre Common Rail, si inserisce nel settore automobilistico. «Da sempre la filosofia aziendale è stata quella di diversificare i campi di applicazione delle macchine, grazie anche ad una grande flessibilità in progettazione e in costruzione», continua Quadroni. Oggi le macchine vengono impiegate anche nella microelettronica (ad esempio per la produzione di orologi), nell'ariazione plastica per la produzione di fibre artificiali, ma anche nei settori medicale e aerospaziale.

La diversificazione, spiega Quadroni, si basa soprattutto sul fatto che ogni mercato ha le sue fasi di espansione e di contrazione, sia dal fatto che gli altri cercano ha le sue fasi di espansione e di contrazione, sia dal fatto che la durata di vita delle macchine è molto lunga. Il marchio svizzero, simbolo di qualità, è di grande aiuto, tuttavia l'entrata in un nuovo mercato può richiedere anche anni di sforzi in marketing, in sviluppo tecnico e nell'ottenimento delle certificazioni necessarie nei vari settori. Le esportazioni avvengono sia in Europa, sia negli Stati Uniti e in Asia con l'appoggio di rivenditori indipendenti che conoscono bene i mercati locali. Mentre la Sarix rappresenta solo una parte ridotta della commercializzazione.

Se i mercati di vendita sono globali, lo sviluppo e la produzione del prodotto rimane in loco, forte dei legami al territorio. Sia per quanto riguarda la forza lavoro, in gran parte residente, sia nella scelta dei fornitori. La ricerca continua di nuove nicchie di mercato ha portato l'impresa a sviluppare un tipo di macchina che unisce la tecnica dell'elettroerosione con quella del laser. In un unico passaggio si possono così lavorare pale e turbine, o pezzi di ceramica non conduttiva. Questo per-



**MERCATI DI NICCHIA** Le macchine della Sarix lavorano pezzi meccanici di dimensioni infinitesimali utilizzati in vari settori, dal tessile all'aerospaziale. Nella foto il CEO dell'impresa familiare Angelo Quadroni. (Foto Rguzzi)

## DA SAPERE

In Ticino sono presenti piccole e medie aziende di tutto rispetto, a volte estremamente competitive e in piena espansione e che meritano di essere sostenute. Lo Swiss Venture Club (SVC) è un'associazione non profit indipendente di imprenditori che si propone di sostenere e promuovere le PMI, forze motrici dell'economia svizzera. Ogni due anni organizza il PRX Swiss nella Svizzera italiana, un riconoscimento per le aziende più innovative del cantone. In questo modo SVC cerca di contribuire alla creazione e al mantenimento di posti di lavoro nel Paese. La serata conclusiva con la premiazione del vincitore si farà a Sarnen il 10 maggio al Palazzo dei Congressi a Lugano.

**Vendiamo in tutto il mondo ma la produzione resta fortemente legata al territorio**

messia imprenditoriale - continua Quadroni - e forse eravamo anche un po' in anticipo sul tempo. Per ora la risposta dei clienti è positiva e si nota un interesse crescente, ma ci sono voluti quasi tre anni prima di vendere i frutti». E quali sono le sfide per il futuro? «Il mercato richiede macchine sempre più veloci, più precise, più automatizzate e adatte a lavorazioni sempre più piccole. Perciò bisogna continuare ad investire nella ricerca e soprattutto essere disposti ad assumersi il necessario rischio imprenditoriale per affrontare nuovi campi di applicazione della tec-

nologia elettroerosiva». Pur trattandosi di un mercato di nicchia è necessario rimanere all'avanguardia per combattere la concorrenza: composta da altre piccole realtà ma anche da realtà più grandi, che oggi possono interessarsi anche a segmenti di mercato più specializzati. L'elettroerosione oltre tutto, offrendo vastissime possibilità in diversi domini, usualmente non viene insegnata nelle università, per cui la formazione degli ingegneri e dei tecnici specializzati è continua e parte proprio dall'applicazione pratica sul lavoro. «Negli ultimi anni abbiamo avvertito delle collaborazioni interessanti con alcuni atenei europei, mentre in Ticino abbiamo già svolto alcuni progetti con la Supsi», aggiunge Quadroni.

E infine, pur trattandosi di una realtà imprenditoriale che esporta alto valore aggiunto all'estero, non bisogna neanche dimenticare l'importanza di lavorare con delle condizioni quadro di partenza che alitano l'impresa. «In questo senso il territorio offre un sostegno interessante sia per le collaborazioni in ricerca e con le accademie, sia per la partecipazione a fiere, anche all'estero. Tuttavia alcune decisioni locali che comportano un netto aumento della burocrazia da espletare purtroppo rappresentano un freno effettivo per l'attività imprenditoriale».

# UBS l'indicatore dei consumi Credit Suisse Congiuntura robusta

mostra un miglioramento Secondo un sondaggio gli analisti finanziari elvetic restano ottimisti

Il clima dei consumi è leggermente migliorato in Svizzera nell'ultimo mese di marzo. Infatti il relativo indice di UBS è salito a 1,50 punti, contro 1,45 punti registrato in febbraio (dato rivisto). L'indicatore misura una crescita del consumo privato nella media pluriennale, ma l'umore nel commercio al dettaglio rimane orientato al pessimismo. Stando alle rilevazioni degli economisti della grande banca elvetica, dopo la forte progressione registrata all'inizio dell'anno (+5,9%), il turismo nazionale nel mese di marzo ha subito una flessione dello 0,8% rispetto allo stesso mese dello scorso anno. Per contro le vendite immatricolate nel settore automobilistico sono invece notevolmente aumentate, segnando un incremento pari al 4,8%.

Gli operatori del commercio al dettaglio ritengono invece assai pessimisti. L'indice del Centro di ricerca congiun-

turale del Politecnico federale di Zurigo (KOF) in marzo si è attestato a -9 punti, per il 32. mese consecutivo sotto la media pluriennale di 4,5 punti. L'adeguamento del settore alla nuova realtà bancaria si conferma un processo rallentato molto lentamente. Ma stando agli esperti di UBS il franco forte e il conseguente svantaggio in termini di prezzo nei confronti della concorrenza, stanno a ostacolare il recupero. L'unica sfida che il ramo deve affrontare è la diffamazione sempre più allarmista del commercio online mentre i retailer si preparano a un periodo di vendite più motivati UBS non prevede una ripresa rapida dell'umore nel comparto.

Nell'insieme però gli specialisti della congiuntura si attendono un conto del 2017 una crescita solida dei consumi, che dovrebbero essere sostenuti anche da un leve caldo della disoccupazione. Prodotto interno lordo salirà dell'1,4%.

Gli analisti finanziari elvetici rimangono ottimisti sul futuro della congiuntura svizzera, ma meno rispetto a quanto rilevato nel mese scorso: il relativo indice calcolato da Credit Suisse e da CFA Swiss è salito da 1,20 a 1,25 in aprile (-2,2 punti), contro i 29,6 punti di marzo (-7,7 punti).

Facendo astrazione del mese di marzo l'indice del Credit Suisse rimane al livello più elevato dal gennaio del 2014, si legge in un comunicato diffuso nella giornata di ieri. Sono quindi più numerosi gli specialisti che si aspettano un riscaldamento economico di quelli che invece puntano sull'evoluzione opposta.

Nel dettaglio i risultati del sondaggio mostrano che il 70,8% degli interrogati si dice convinto che nei prossimi sei mesi non vi saranno sostanziali cambiamenti nella situazione congiunturale svizzera. Il 25,9% si aspetta un miglioramento, mentre il 3,7% pronostica un

peggioramento (valori che determinano poi l'indice complessivo: 25,9 meno 3,7 - 22,2).

Rispetto al mese di marzo sono in aumento coloro che puntano sullo status quo (+14,8 punti), mentre si sfiduciano le file sia degli ottimisti (-11,1 punti) che dei pessimisti (-3,7 punti). Leggermente, più favorevole, nel confronto mensile, è invece il giudizio sulla situazione attuale, con un indice a +29,6 punti (+7,4 punti).

Il peggioramento delle stime per il futuro della congiuntura elvetica si accompagna tuttavia a un'analisi immutata riguardo all'evoluzione nell'Europa (+0,1 punti a +27,0). In modo meno roseo è visto invece l'andamento negli USA (-1,7 a +23,1 punti) e in Cina (-15,3 a 3,9 punti).

Tornando entro i confini elvetic, i specialisti gli esperti che si aspettano un miglioramento (+30,8% a +15,4 punti); la maggioranza (65,4% +23,1 punti) non prevede cambiamenti, ma non manca nemmeno chi scommette su un calo (18,9% -7,7 punti). I tassi sono attesi stabili sul corto termine (-0,1 punti), mentre sul lungo termine la maggioranza ipotizza una progressione (66,7%); rimane comunque consistente anche la quota di chi non vede mutamenti all'orizzonte (29,6%).

Il 65,2% degli interrogati (3,0 punti) prevede una crescita della progressione dell'indice di borsa SMI. Riguardo ai cambi, il 48,1% del campione ritiene che non vi saranno cambiamenti nel corso euro. Infatti, il 32,3% (+13,1 punti) si aspetta un indebolimento del franco e il 18,5% (-1,5 punti) un rafforzamento. Sul fronte della disoccupazione l'11,1% vede una crescita del senza lavoro e il 74,1% una stagnazione, mentre il 14,8% si aspetta un calo.

Al sondaggio, effettuato fra il 17 e il 21 aprile, hanno partecipato 27 mila e 21 analisti attivi in Svizzera.