

«Digitalizzare fattore decisivo e noi non vogliamo fermarci»

L.Or.

Sariv Il piano avviato nel 2012 è stato quello di connettere tutte le macchine «La mia fortuna? Aver avuto parecchio tempo per pensare». Molto altro da fare, in effetti per Nicola Sartore non c'era. Entrato nell'azienda di famiglia a settembre 2008, proprio alla vigilia del crollo dei mercati, l'imprenditore veneto non si è però scoraggiato, pur vedendo ricavi in caduta libera e nuovi ordini quasi azzerati. Per Sariv, allora forte di appena 15 addetti, l'idea vincente è stata quella di puntare sul servizio, offrendo al cliente finale qualcosa di nuovo, non banale da trovare in un prodotto di massa a basso valore aggiunto come il rivetto a strappo. «Abbiamo puntato sulla tracciabilità totale - aggiunge Sartore - cercando di entrare in settori diversi e puntando in particolare all'auto, che è il sogno di molti fornitori. E ben prima del piano Calenda abbiamo avviato la digitalizzazione. Purtroppo. Ma anche per fortuna». Al rammarico di non aver potuto sfruttare appieno gli incentivi fiscali di super e iperammortamento si contrappone infatti la tempestività dell'azione, che ha prodotto per l'azienda un vantaggio competitivo anticipato. L'esito del piano, avviato nel 2012, è stato quello di creare una rete interna per connettere tutte le macchine, integrando produzione e controlli di qualità. «Partendo prima di altri - spiega Sartore - ci siamo costruiti una reputazione vincente, come dimostrano le nostre commesse nell'automotive. Oggi, per ciascun lotto, siamo in grado di comunicare al cliente vita, morte e miracoli: una tracciabilità che "paga"». Non banale da ottenere dovendo gestire 2,5 milioni di pezzi al giorno (si lavora su tre turni, con aperture anche il sabato), attività da ottimizzare ed efficientare anche per far fronte alle continue richieste di sconto da parte dei committenti. Il piano, due milioni di investimenti in cinque anni, ha prodotto anche una diversa organizzazione interna, con un sistema di luci verdi, arancioni e rosse che comunicano per ciascuna macchina gli interventi attesi da parte degli operatori, sia in termini di manutenzione che di controlli qualità. Attività gestite in modo completamente digitale, senza più carta. I risultati sono evidenti nei numeri, con



ricavi che inquadrano quota 9 milioni, il doppio del 2008 e dipendenti che da allora sono quasi triplicati, inserendo anche **ingegneri** e programmatori. «La digitalizzazione è come una droga - aggiunge Sartore - e noi non vogliamo fermarci. Nel 2019 partiremo con lo smart working: grazie ai device mobili si possono controllare le macchine anche a distanza e gli orari di lavoro potranno diventare molto più flessibili». © RIPRODUZIONE RISERVATA.