

# LAMIERA

RIVISTA TECNICA PER LA DEFORMAZIONE TAGLIO TRANCIATURA FINITURA E ASSEMBLAGGIO DELLA LAMIERA

## Quando la “personalizzazione” fa la differenza

Viviamo tempi difficili, complessi. La globalizzazione sta facendo saltare tutti i paradigmi noti, tutte le nostre certezze. Pianificare il proprio futuro è sempre più arduo. Si ha un bel dire” progettiamo un futuro flessibile, versatile, adattabile. Le variabili in gioco sono tali e tante che anche la flessibilità rischia di essere insufficiente. D'altro canto è noto alle imprese che i margini si sono ridotti drasticamente negli ultimi decenni e in queste situazioni è necessario tenere barra salda, in un mare sovente tempestoso. La globalizzazione o meglio l'internazionalizzazione dei mercati ha sottoposto le aziende a consistenti revisioni organizzative e gestionali, ma soprattutto a una robusta ricerca di nuovi sbocchi di mercato e nuovi partner commerciali. Un dispendio di risorse umane e finanziarie a volte imponente. Senza contare che ogni Paese di sbocco ha

proprie culture, economie, problematiche sociali e quindi anche il prodotto da esportazione deve essere coerente con le esigenze e il contesto locale. Che dire poi delle problematiche finanziarie, delle scalate, delle cessioni e acquisizioni sempre più soventi? Cosa dire poi dei fallimenti? Le regole dell'economia in fondo non sono così complesse come i cosiddetti esperti vorrebbero farci credere. Sei una piccola e media azienda, hai pochi margini, devi fare un continuo sviluppo di nuovi progetti o perlomeno devi lavorare per il miglioramento continuo, quindi, hai necessità di denaro per fare “girare” la tua azienda. Le banche però, per via dei famosi Basilea, hanno il braccino molto corto e quindi chiedono super-garanzie. A volte non a torto. Condurre una azienda oggi non è semplice e sovente le critiche

al nostro sistema delle imprese sono immotivate. Serve accortezza e una capacità di crescita razionale e progressiva, senza salti nel buio o manie di grandezza. Serve una capacità imprenditoriale psicologicamente e finanziariamente adeguata ai tempi, che ha sempre reinvestito nella propria azienda nella quale crede e quindi è in grado di farla “girare” con continua consapevolezza. Avevo avuto modo di visitare anni fa la CAMU di Bressanvido, produttrice di sistemi per la lavorazione della lamiera. Sono ritornato e stentavo a riconoscerla. Sede completamente rinnovata e ampliata, un ufficio tecnico potenziato, soprattutto una carta geografica del mondo con una infinità di punti/commessa in ogni dove. Dopo una mezzora di colloquio con i titolari fratelli Loris e Fabio Basso, mi è sembrato di

ripercorrere le considerazioni di cui sopra, che ormai faccio da qualche anno. Una azienda, la CAMU, che cresce con una progressione continua ma fisiologica, che ha scelto determinate specializzazioni tecnologiche e ha puntato sul loro continuo miglioramento, raggiungendo livelli di personalizzazione elevatissimi, molto aderenti alle specifiche esigenze dei mercati e dei Paesi, ma soprattutto della clientela, pur partendo da una solida standardizzazione. Tutto questo con tempi di risposta in sede di offerta e di realizzazione contenuti e con prezzi molto accattivanti. Mi sono ancora più convinto: i tempi sono difficili, ma si può fare impresa seria anche oggi giocando le giuste carte e tenendo i piedi ben saldi per terra. Il mercato ha bisogno di certezze, di continuità e di affidabilità. CAMU è in grado di assicurarle.



Impianto Slitter Camu 1650x6mm, velocità 200mt/min messo in servizio recentemente.