

Vasconi, precisione svizzera «al decimo di millesimo»

PREMIO SVC / Da 25 anni l'azienda di Mezzovico specializzata nella produzione di utensili per l'industria orologiera e medicale svolge un lavoro che «altri non fanno» - Per il titolare De Gennaro operare in un mercato di nicchia «è la nostra salvezza»

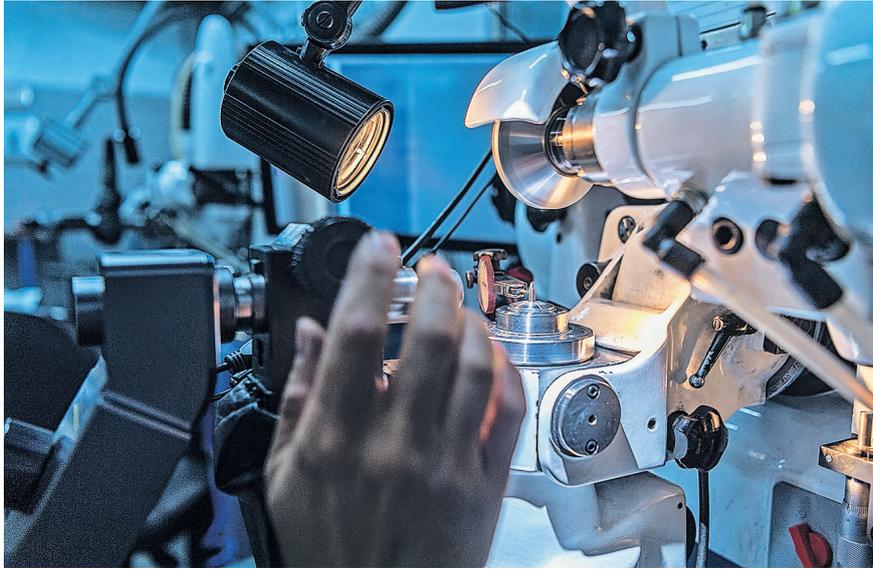


Dimitri Loringett

Un giovane ingegnere francese con impulso imprenditoriale e una micro-impresa ticinese di appena quattro collaboratori ma molto nota nel suo settore d'attività.

Questi gli ingredienti di base per raccontare la «success story» di Vasconi SA di Mezzovico, azienda che da 25 anni trasforma metalli cosiddetti «duri» e difficili da lavorare, come il tungsteno, in utensili di alta precisione usati principalmente nell'industria svizzera orologiera, medicale e dentale. «In pratica non c'è un orologio svizzero della gamma lusso in cui almeno una componente non sia stata prodotta usando i nostri utensili», afferma orgogliosamente il titolare, Christophe De Gennaro.

Nel 2010, l'allora 35enne transalpino con alle spalle una formazione in ingegneria meccanica nell'area di Besançon e una carriera avviata nel campo dell'aeronautica che lo ha portato in giro per il mondo, si è trovato davanti a una scelta: partire per la Cina (con famiglia appresso) e salire ulteriormente la scala della carriera, oppure rilevare una piccola azienda in Ticino, all'epoca poco più che un'officina con quattro dipendenti che però produceva componenti molto richiesti, per qualità e precisione, dalle case orologiere svizzere - e solo da queste, aggiungiamo. «Perché no?», ha pensato De Gennaro, che in quel periodo già stava pensando di mettersi in proprio. «Così, ho venduto casa e raccolto i miei risparmi e ho acquistato il 45% della società, mentre il resto l'ho rilevato con un finanziamento che ho ripa-



Utensili di alta precisione prodotti in Ticino per le industrie svizzere.

© CDT/CHIARA ZOCCHETTI



Siamo obbligati a puntare sui mercati di nicchia ad alta intensità tecnologica per poter contrastare la concorrenza asiatica
Christophe De Gennaro
CEO Vasconi SA

gato nel giro di cinque anni».

Un tempo relativamente breve per rimborsare il prestito, il che dà la misura della crescita rapida - «e costante», sottolinea De Gennaro - vissuta negli ultimi 13 anni. La società - che ha mantenuto il nome del

fondatore Lorenzo Vasconi «perché il "marchio" era ben conosciuto in Svizzera», ci confida De Gennaro - conta oggi una cinquantina di dipendenti, soprattutto, un parco macchinari non da poco. «La società che ho ritirato disponeva di macchinari tradizionali, molto precisi ed efficaci, ma ero convinto che fosse necessario introdurre i CNC (macchinari a controllo numerico computerizzato, *n.d.r.*), anche per poter entrare in nuovi mercati», spiega De Gennaro. «Nel 2013 - continua - ho acquistato il primo di questi, oggi ne abbiamo una trentina. Devo anche dire che l'investimento era necessario per colmare il ritardo rispetto ai nostri concorrenti, che da tempo lavorano con simili mezzi».

Guardando ai risultati aziendali si direbbe che gli investimenti siano stati azzeccati... «Abbiamo chiuso il 2023 con un +28% di fatturato rispetto al 2022, che era già un anno record», afferma De Gennaro. «Nel primo trimestre di quest'anno il fatturato è già cresciuto dell'11%, mentre l'utile è

in calo. Ma questo era previsto nel piano aziendale ed è dovuto sostanzialmente all'assunzione di personale, che nella fase iniziale "costa" fintanto che diventa produttiva. Per l'intero esercizio 2024 dovremo comunque essere in linea con quelli precedenti. In fondo, i clienti di un anno fa sono gli stessi di quest'anno e il livello degli ordinativi è tendenzialmente in aumento».

Come menzionato, la Vasconi era - ed è tuttora - fornitore leader del settore orologiero, «ma oggi l'orologiero rappresenta "solo" il 25% del nostro giro d'affari», precisa De Gennaro. «Produciamo infatti anche utensili per il settore medicale, come ad esempio le punte per forare e tagliare le ossa in ambito chirurgico, così come per quello dentale. Questi due segmenti rappresentano assieme circa la metà del nostro fatturato», spiega il CEO di Vasconi.

Il tema della diversificazione è stato prioritario per la «nuova» Vasconi, tanto quanto gli investimenti in macchinari e personale. Ma come sap-

priamo, spesso ciò non basta per contrastare la concorrenza straniera. Il riferimento è alle delocalizzazioni verso Paesi con minori costi di manodopera, tra cui la Cina, che oggi ha oltretutto una capacità manifatturiera di alta qualità paragonabile per certi versi a quella svizzera. De Gennaro non teme tutto ciò in quanto «il 90% del nostro lavoro è per il mercato svizzero e, soprattutto, operiamo in un mercato interamente di nicchia. Facciamo solo quello che gli altri non fanno e questo ci permette di avere un po' più di margine e stabilità. È più facile spostare e delocalizzare una produzione di rondelle che non di componenti o utensili per gli orologi che vanno controllati al decimo di millesimo».

Sulla concorrenza cinese, De Gennaro ritiene che «in Cina si lavora in grandi serie. La qualità c'è, hanno prodotti per la lavorazione dei metalli comparabili ai nostri. Ma ciò che ci salva è che possiamo produrre "su misura", per esempio due o tre pezzi ecc. In Cina questo non interessa, sono ancora sui mercati di massa. Noi abbiamo il vantaggio di essere piccoli, flessibili, ci possiamo adattare a tutte le situazioni».

«Amio avviso - aggiunge - la Svizzera è obbligata a puntare unicamente sui mercati di nicchia. Tra *savoir faire*, visione e capacità d'innovare, le aziende svizzere possono sviluppare in tempi relativamente brevi prodotti e soluzioni ad alta intensità tecnologica. Pensiamo solo all'apporto dei Politecnici federali».

Il prossimo 15 maggio la Vasconi SA salirà sul palco del Palacongressi di Lugano assieme ad altri quattro finalisti. E il vincitore sarà... «Come tutti vorrei arrivare primo, ma non tanto per me, quanto per i miei collaboratori e dipendenti, perché se lo meritano», conclude Christophe De Gennaro.