

Linz (Arcole) coniuga la qualità con l'estetica

Quando è nata da una costola del Gruppo Pedrollo, nel 2000, l'obiettivo di Linz Electric (Arcole, Verona) era quello di diversificare la produzione rispetto alla casa madre, per coprire il mercato con più prodotti e mettersi al sicuro da eventuali crisi del settore. Oggi, che la scelta si sta dimostrando vincente, il gruppo continua a investire nella giovane società, che cresce nel fatturato con un ritmo del 70% l'anno.

Il 2004 si è chiuso attorno ai 6 milioni, mentre per il 2005 l'obiettivo è di toccare i

9 milioni. Il consolidato del gruppo arriva a superare i 100 milioni. «Per Linz i risultati sono molto soddisfacenti — dice

Giulio Pedrollo, direttore ge-

nerale dell'azienda e figlio di Silvano, amministratore unico del Gruppo — e continuiamo a investire soprattutto per innovare e diversificare la gamma dei nostri prodotti». Linz Electric è specializzata nella produzione di alternatori, mentre il Gruppo Pedrollo realizza elettropompe e prodotti elettromeccanici. «Investire per noi è fondamentale — dice Pedrollo — sia sul versante di ricerca e sviluppo, sia su quello del design». La domanda è obbligata: cosa c'entra il design con gli alternatori elettrici? «Noi puntiamo sia alla qualità intrinseca del prodotto sia a quella estetica. È una scelta precisa, quasi una filosofia. Anche se quasi sempre i generatori non sono visibili al pubblico e sono chiusi magari in una cantina o in una cabina, la scelta funziona:

i clienti apprezzano le caratteristiche anche estetiche del prodotto, è una porta in più che si apre per conquistarli». Ma la forma non può trascendere la sostanza, per questo il cuore degli investimenti è concentrato proprio nella funzionalità degli alternatori.

«In ricerca e sviluppo del prodotto investiamo fra il 10 e il 15% del nostro fatturato — rivela Pedrollo — soprattutto per l'acquisto di tecnologie per la progettazione, come le macchine di calcolo dei flussi magnetici, e per la prototipizzazione rapida: oggi siamo in grado di personalizzare la progettazione e di arrivare alla prototipizzazione in pochissimi giorni, e di consegnare gli alternatori entro tre settimane. Il nostro centro di ricerca conta su sei persone che ci lavorano a tempo pieno, oltre al supporto dei 30 dipendenti dell'ufficio tecnico». Il peso dell'euro rispetto al dollaro è un incentivo per l'acquisto di tecnologie, magari proprio negli Stati Uniti? «Certo, qualcosa già facciamo su questo fronte, anche se per il momento siamo concentrati sulla realtà europea sia per le vendite, sia per l'acquisto di tecnologie».

L'azienda di Arcole non realizza un prodotto finito, ma un alternatore: i suoi clienti sono quasi esclusivamente aziende che realizzano gruppi elettrogeni. Italia, Grecia e Spagna sono i mercati di riferimento per una produzione che supera i 40mila alternatori l'anno.

Sulla scelta di investire a fronte di una congiuntura poco favorevole, Pedrollo conclude: «Perché i risultati arrivano, anche se non nel brevissimo termine. I frutti degli investimenti si vedono circa 4 anni dopo, per questo serve anche una buona dose di coraggio, oltre a un controllo assoluto dei costi interni dell'azienda».

*Giulio Pedrollo:
i primi risultati
dopo quattro anni*