

Successo e innovazione

Due aziende, la vallesana Mimotec e la ticinese Riri, mostrano come, grazie alle innovazioni, hanno conquistato il mercato.

«Lo spirito imprenditoriale è innato», sostiene Hubert Lorenz, capo di Mimotec SA a Sion. «Si risveglia non appena si presenta un'opportunità.» L'occasione arrivò nove anni fa, mentre Hubert Lorenz lavorava alla sua tesi all'IFT di Losanna. Da una parte sapeva che il suo impegno all'università stava per terminare, e dall'altra venne a sapere che il suo lavoro aveva incontrato grande interesse nell'economia. Infatti lo scienziato aveva sviluppato, insieme all'ingegnere Nicolas Fahrni, un procedimento con il quale si potevano produrre forme per particelle minuscole. Questo poteva servire anche per la produzione dei microcomponenti degli orologi, come riconobbe anche l'imprenditore hightech vallesano Victor Bruzzo. Con la sua Indtec SA di Sion, Bruzzo è un concorrente del Gruppo Swatch nel settore della produzione di componenti elettronici.

L'aiuto del Business Angel

Bruzzo è stato infatti anche il primo sostenitore di Lorenz e Fahrni, in quanto pagò le spese per il lavoro di un ingegnere di sviluppo. Inoltre spinse anche i due giovani scienziati a fondare la propria azienda. Divenne insieme ad un Business Angel e ai due giovani imprenditori, anche azionista, e diede così come primo cliente, sicurezza allo start-up.

Questo per la giovane azienda ha significato la sopravvivenza, come sottolinea Hubert Lorenz: «Alla fine del 1998, quando abbiamo fondato la nostra impresa, non era ancora un momento molto favorevole per lo start-up. Soltanto un anno più tardi scoppiò la febbre delle quotazioni in borsa, allora anche le banche cominciarono a promuovere le giovani imprese.» Altrettanto positivo per Mimotec di Lorenz e Fahrni fu il fatto che l'Agenzia federale per la promozione dell'innovazione (CTI) abbia pagato per 18 mesi un ingegnere per dimostrare la fattibilità del procedimento, e che fin dall'inizio la società Indtec di Victor Bruzzo le abbia affidato incarichi. Nacque così una molla a spirale che rivoluzionò la secolare costruzione dei meccanismi degli orologi.

Un cliente affidabile

«È rischioso basare un'impresa soltanto su una tecnologia», come sa bene Hubert Lorenz, visto che dopo il cambio di millennio migliaia di start-up, soprattutto nel business elettronico ed Internet sono fallite. «Una giovane azienda ha bisogno di prodotti e di clienti: un prodotto e un cliente bastano, ma senza non funziona.» Grazie al procedimento di Mimotec, con cui attraverso una maschera la luce ultravioletta indurisce una lacca fotografica sviluppata in proprio, si possono produrre minuscole parti metalliche con una precisione finora mai raggiunta: oltre alle molle a spirale, si trattano anche altri componenti di orologi meccanici per le massime esigenze. Grazie all'affidabilità del cliente Victor Bruzzo, la neonata azienda era già in utile dopo il primo incarico. «Nel periodo iniziale avevamo avuto un burn-rate (consumo di capitale proprio) di 15000 franchi», ricorda Hubert Lorenz, «nulla in confronto ai milioni che le aziende hanno bruciato in Internet con una sola tecnologia, ma nessun prodotto.»

Così anche finanziariamente la giovane azienda cominciò a svilupparsi bene. Anche lo Swiss Economic Award, che Mimotec vinse nel 2001 allo Swiss Economic Forum di Thun come giovane impresa promettente, portò all'azienda alcuni interessanti investitori. Così alla banca poté essere restituito un grosso credito, come sottolinea Hubert Lorenz: «Oggi non dipendiamo più dai creditori.» Il capo dell'azienda collabora dal 2001 con UBS: consulenza, tenuta del conto corrente e soprattutto il leasing per il parco dei macchinari, che viene gestito da UBS: «UBS ci garantisce condizioni molto buone, allorché allestiamo a Sion i nostri nuovi impianti di produzione.» Il fatto che Mimotec abbia ricevuto il miglior rating possibile per un'azienda di queste dimensioni, come Hubert Lorenz è fiero di sottolineare, dipende da un semplice motivo: l'azienda avrebbe potuto pagare i suoi macchinari anche in contanti.

Dieci per cento di crescita

Per l'azienda, che oggi occupa 17 persone e realizza un fatturato di tre milioni di franchi, le prospettive continuano ad essere ottime. Mimotec rifornisce nel frattempo non soltanto Victor Bruzzo, che con la sua Société de finance et technologies (SFT) muove il mercato mondiale dei meccanismi orologiai, bensì anche il Gruppo Swatch, che finora dominava il business quasi come monopolista. Anche il gigante minaccia infatti di sviluppare un procedimento simile, ma Hubert Lorenz non si spaventa: «Va benissimo se il nostro procedimento si diffonde a tutte le aziende del Gruppo Swatch, così il mercato cresce anche per noi.» Oltre all'orologeria, Mimotec punta sempre di più anche sulla tecnica medica e sulla biotecnologia. È possibile realizzare canali sottilissimi, dal diametro inferiore a quello di un capello, attraverso i quali scorrono i fluidi su chip nei microlaboratori. L'azienda prevede il dieci per cento di crescita per l'anno in corso, e ci sono già clienti stranieri del settore farmaceutico che hanno annunciato il loro interesse per i prodotti del Vallese.

Il 38enne Hubert Lorenz è ottimista. Ricorda con soddisfazione la costruzione di un'impresa tanto innovativa quanto solida: «Se la gente rimane con i piedi per terra, di solito funziona.» Ed è anche convinto che le giovani aziende con un prodotto convincente in mano ce la possano fare, anche alle difficili condizioni che dominano attualmente: «Io lo rifarei.»

Innovazione dal Ticino

Nulla che indichi il miracolo economico. Accanto alle vecchie mura della sede principale razzolano polli ruspanti, i treni passano ignorando la stazione e per il resto la vita nella contemplativa Mendrisio scorre tranquilla. Eppure la storica azienda Riri è rinomata a livello mondiale. E mentre altre aziende che possono vantare un passato analogo dormono sugli allori, la produttrice di cerniere lampo pensa al futuro. Malgrado la situazione economica difficile, negli ultimi cinque anni ha raddoppiato il fatturato. Nel 2005 a Mendrisio e nell'italiana Tirano verrà conseguito un risultato economico di oltre 70 milioni di franchi. Ancora più sorprendente: nell'arco di tre anni una nuova cerniera lampo porterà altri 20 milioni di franchi di fatturato. Resiste a qualsiasi tempesta, per questo si chiama Storm™.

La cerniera lampo impermeabile di Alinghi

Quando nel 2003 la barca svizzera Alinghi ha vinto la «America's Cup», fra i nomi degli sponsor, oltre a Audermars Piguet e UBS, nella parte bassa della vela c'era anche quello di Riri. Sul petto dei membri dell'equipaggio, dalla cerniera lampo della giacca pendeva il logo aziendale. Per Riri aver superato la prova nella più importante regata del mondo era il coronamento di un impegno iniziato nel 2001 come sviluppo di collaborazione. Ogni produttore vorrebbe realizzare il sogno della cerniera lampo impermeabile. Per Riri il sogno è diventato realtà. La nuova linea di prodotti è impermeabile fino a una pressione di 1,7 bar e fino a un raggio di curvatura di 15 millimetri. I materiali non conoscono la corrosione, resistono ai raggi UV e sopportano temperature che vanno da meno 30 a più 70 gradi Celsius. Per ottenere questa prestazione pionieristica, gli ingegneri hanno lavorato insieme alla Scuola Universitaria Professionale della Svizzera Italiana a Manno, in Ticino. Grazie ai loro specialisti in materiali, quelli di Riri hanno potuto concentrare i loro test su una ristretta selezione di materiali idonei.

Storm™ viene esposta a New York

«Storm™ è il nostro prodotto più innovativo», dice Livio Cossutti, presidente di Riri. Lo sviluppo porta all'azienda un riconoscimento internazionale anche al di fuori della cerchia dei clienti. Ad aprile il Cooper-Hewitt National Design Museum di New York, inaugurerà la mostra «Extreme Textile: High-Performance Designer». La Storm™ potrà essere ammirata come unico esemplare nel suo genere. E questo, ancora prima che la sua fama abbia fatto il giro del mondo.

«Noi non siamo più cari dei nostri concorrenti, siamo molto più cari», dice Livio Cossutti, e ride. Quello che ad altri Direttori d'azienda getta brividi lungo la schiena, non lo scompone minimamente. Egli sa perché Riri, malgrado i prezzi alti, ha successo. «Qualunque cosa di cui abbiano bisogno i clienti, i nostri

sette ingegneri sono in grado di realizzarla per loro.» Dell'illustre clientela fanno parte Prada, Bogner e Mammüt. La Sportiva impiega le cerniere per i suoi scarponi a stivale. Anche nella produzione Riri si mostra estremamente flessibile. Secondo Cossutti serve talvolta solo una serie da cinque, poi di nuovo 300000 cerniere. Se capita che c'è molto da fare, il reparto produzione lavora in due o tre turni.

Il capo si lascia trasportare da idee innovative

Riri, che sta per «Rippe und Rille» (nervatura e scanalatura), esiste da quasi 70 anni. Dopo aver acquistato il brevetto europeo per la produzione di cerniere lampo, nel 1936 un certo Martin Winterhalter fondò l'azienda, che da allora non ha mai smesso di sfornare prodotti top di gamma. Livio Cossutti è fiero di essere avanti rispetto alla concorrenza: «Riri l'innovazione ce l'ha nel DNA.» Anche per il futuro pretende spirito d'innovazione. L'ultima generazione di prodotti si concentra sull'abbigliamento protettivo. Questo per esempio deve resistere al fuoco oppure, per l'impiego nell'esercito, proteggere contro le armi biochimiche.

Quello di cadere nell'autocompiacimento è un rischio che per Livio Cossutti non esiste. La sua azienda è troppo orientata verso i desideri sempre nuovi e individuali dei clienti, e troppo intento è lui stesso ad aprire nuovi mercati in Cina, Brasile e Russia. È sempre in giro. E così mantiene in movimento anche la mente. «Parlo molto con colleghi in tutto il mondo. E le idee migliori mi vengono quando sono in aereo.»

L'aiuto della banca

- Quando Mimotec acquistò i propri spazi due anni dopo la fondazione dell'impresa, UBS finanziò con un prestito l'allestimento della camera bianca. Questo per via dell'eccellente impressione che la banca aveva avuto della gestione, del business plan e della tecnologia della giovane azienda.
- Attualmente Mimotec ha a disposizione un credito d'esercizio UBS che comprende conto corrente, garanzie e credito documentario.
- Inoltre Mimotec dispone di un leasing per impianti e macchinari. Il leasing che offre UBS permette alle imprese di pianificare con precisione i loro costi e quindi la gestione della liquidità.

L'aiuto della banca

Per quattro anni Riri è appartenuta alla banca d'investimento inglese Schroeder. Dopo di che è passata di nuovo nelle mani di investitori privati. «UBS ci ha aiutato a ristrutturare i primi debiti, che abbiamo potuto pagare due anni fa. Ciò ha significato duro lavoro», dice Livio Cossutti. Nel progetto erano coinvolti diversi istituti: UBS li ha coordinati e guidati e ha messo Cossutti e Riri in contatto fra di loro. «Fin dall'inizio, UBS ha visto in me e nel mio team un potenziale interessante, e ha confidato nella nostra capacità di ridurre il debito.»