

# Competenza prima di tutto

Tecnometal è una delle più dinamiche aziende produttrici di circuiti stampati che ha accompagnato la propria crescita con importanti azioni formative e di divulgazione, in particolare dall'introduzione delle leghe senza piombo, è stata al fianco dei propri clienti nella costante condivisione del know how.

DI D. GOZZI

**F**edele alla propria missione di azienda di riferimento, Tecnometal ha saputo polarizzare l'attenzione del mercato partecipando all'organizzazione di seminari e giornate di studio che hanno avuto come tema centrale le problematiche derivanti dall'eliminazione del piombo dai processi di produzione elettronica e più in particolare l'impatto che le variabili di processo hanno avuto sui comportamenti dei pcb.

Il successo degli eventi non è stato solo di pubblico, con la partecipazione delle più importanti aziende del settore, ma è anche derivato dalla presenza di qualificati esperti di settore, figure professionali che quotidianamente toccano con mano problemi e soluzioni nei più differenti settori della produzione elettronica.

I trend tecnologici di mercato legano ineluttabilmente

la tecnologia del silicio a quella di produzione dei circuiti stampati.

Non sempre è manifesto il rapporto che intercorre tra lo sviluppo dei microprocessori e le inevitabili ricadute che si hanno sul substrato. Si pensi ai problemi di velocità dei segnali (per molti dispositivi siamo nell'ordine dei Gbit) e a quelli derivati dal dover disperdere il calore sviluppato da componenti sempre più piccoli per dimensione, ma non per numero di dispositivi attivi per unità di superficie. Un'idea più concreta è data dal rapporto che intercorre tra i componenti passivi e gli attivi all'interno di alcuni prodotti elettronici portatili, dove si arriva ad avere fino a 40 componenti passivi per ogni componente attivo montato. In pochi anni si è passati dai componenti dip, ai sop, ai qfp per approdare ai bga.





Non è inusuale che si assista alla compresenza, sullo stesso pcb, di tecnologie tra loro molto distanti, che generano problematiche del tutto trasparenti a chi assembla, che riceve e tratta i circuiti stampati (e non potrebbe essere diversamente) come un semplice componente.

Lontano da questa semplicità di facciata, il circuito stampato ha subito, e sta subendo, profondi mutamenti che dal monofaccia hanno traghettato all'utilizzo diffuso del multilayer e attualmente vedono una pesante spinta verso l'utilizzo dei componenti embedded con profonde trasformazioni degli inner-layer, con presenza accentuata di fori ciechi e interrati, diminuzione nella dimensione di piste e piazzole, nella riduzione della dimensione e delle distanze dei fori di via.

## UN TEMA DRAMMATICAMENTE ATTUALE

L'argomento che forse più d'ogni altro tocca il popolo degli assemblatori è quello della finitura superficiale.

Tecnometal ha iniziato nel 2005 l'indagine volta a stabilire le possibili esigenze del parco clienti relative alla svolta tecnologica imposta dalla normativa RhOS; in questi anni ha valutato, provato e omologato diversi tipi di finitura superficiale, individuando quella appropriata a ogni tipologia di circuito. È stato comunque rilevato che il mercato non ha evidenziato il prevalere di una finitura superficiale rispetto ad altre.

Lo sviluppo di nuovi processi ha messo in risalto tanto aspetti positivi quanto negativi, a seconda delle applicazioni finali a cui il circuito stampato è destinato e in funzione del suo ciclo di assemblaggio. Allo stato attuale la produzione di Tecnometal vede il prevalere della finitura hal con un netto 65% (di cui 55% lead-free e 10% ancora con Pb), a cui segue la finitura NiAu con 30% e rimanente con basse percentuali di OSP e Ag.

Non solo l'azienda ha affrontato per tempo il progetto lead-free, ma continua a dedicare impegno e risorse economiche per il supporto dei propri clienti. Uno degli obiettivi di Tecnometal è quello di continuare a coltivare la propria presenza sul mercato fornendo un'ampia gamma di soluzioni tecniche di elevato profilo qualitativo, all'interno del quale rientra anche la riduzione dei tempi di produzione senza che venga in minima parte sacrificata la qualità.

Per garantire un prodotto qualitativamente costante non si può prescindere dalla tracciabilità dei processi. Su questo fronte stanno convergendo gli investimenti attuali con l'acquisto di un nuovo sistema gestionale espressamente finalizzato alla tracciabilità delle commesse; si tratta di un sistema interamente basato sulla gestione documentale computerizzata. Questa suite è stata sviluppata da una software house inglese appositamente per la gestione dei circuiti stampati; attualmente ne sono dotate primarie aziende europee produttrici di pcb. "Le procedure attualmente in essere hanno necessariamente subito negli anni modifiche e miglioramenti, in linea con





la stessa filosofia aziendale che non si pone alcun limite al continuo perfezionamento, ma il mercato è sempre più esigente e, di conseguenza, per reggere l'onda d'urto della concorrenza si è reso necessario questo investimento" spiega Fabio Puccia Modica di Tecnometal, che aggiunge "tutto questo, in affiancamento alla meticolosa cura dedicata alle tecnologie produttive, contribuisce inequivocabilmente ad accrescere il reale valore aggiunto del prodotto".

### UN'AZIENDA IN CRESCITA

Tecnometal è un'azienda la cui dinamica gli consente di produrre 15-17.000 metri quadrati di circuiti stampati all'anno, certificati UL e ISO 9002.

Ha la propria sede di 2500 m<sup>2</sup> a Trezzano Rosa, sulla direttrice autostradale Milano-Bergamo, che ne rende logisticamente strategica l'ubicazione.

Con all'attivo 35 dipendenti, di cui 21 tecnici e addetti alla produzione, Tecnometal è in grado di soddisfare sia la richiesta di campionature sia di alti volumi produttivi. La parte maggiore della produzione riguarda circuiti dal monofaccia fino a 4 layer, ma a richiesta è in grado anche di fornire schede con 12 layer.

Con un fatturato annuo costantemente in crescita e oggi vicino ai 6 milioni di euro, non ha mai mancato in questi ultimi anni di investire dal 5 al 10% del proprio fattu-

rato in know how e tecnologia, con il fine di mantenere l'azienda ai vertici di mercato

Dinamismo ed elasticità mentale costituiscono al tempo stesso i valori e i quotidiani strumenti operativi posti a garanzia non solo dei clienti, ma anche dei fornitori con cui è costante la ricerca di un rapporto collaborativo sul piano tecnologico e ancor più su quello umano.

In azienda il dinamismo è d'obbligo; il personale costituisce un team motivato dalla visione propositiva del management, con la convinzione comune di appartenere a un progetto ben strutturato e sicuramente realizzabile è palpabile.

L'essere coscienti delle proprie capacità comporta l'accettazione incondizionata della sfida messa in atto da un mercato alla continua ricerca di nuovi equilibri; sicuri che si possa vincere non si gioca in difesa, ma al contrario si rilancia in continuazione alla ricerca caparbia del risultato.

Ogni reparto è improntato all'efficienza grazie all'elevato grado di automazione dei processi; inoltre, saper capire dove e come migliorarli, avere la flessibilità mentale per ridisegnare il proprio layout produttivo e renderlo attinente ai criteri di competitività economica, pur nel mantenimento degli elevati standard qualitativi, costituisce una sfida costante per tutta l'azienda. Saper gestire con disinvoltura ogni possibile contributo al rinnovamento che arriva dall'interno e dall'esterno e avere la capacità di condividere coi propri clienti la crescente cultu-



ra aziendale con mutuo vantaggio è un ulteriore valore aggiunto che è stato coltivato negli anni grazie a comuni sacrifici.

Il porsi come uno degli obiettivi l'accurato controllo del processo, è di per sé un indicatore del moderno orientamento aziendale, un modus operandi che ha recepito gli inequivocabili segnali lanciati dal mercato miranti a scremare i produttori al metro quadro dai produttori a qualità reale, indipendentemente dalle vantate certificazioni. Questa linea di pensiero implica un credo quasi religioso nella propria missione, nonché la profonda convinzione nelle proprie capacità di riuscire a soddisfare le richieste di una clientela sempre più esigente. È questa una condivisione culturale che negli anni ha portato l'azienda a legarsi a filo doppio coi propri clienti, a dispetto di tutte le varie problematiche di mercato che sono nate, cresciute e poi moltiplicate negli anni.

## OBIETTIVI E TRAGUARDI

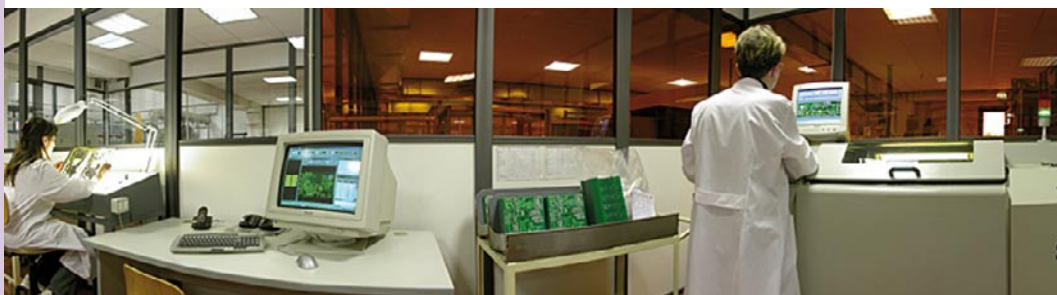
Sebbene ogni mossa aziendale sia dettata da estrema razionalità e dalla consapevolezza degli inevitabili costi quotidiani che gravano sull'azienda, l'obiettivo principale è l'attenzione al carico di lavoro in essere, avendo cura che il risultato finale sia riconosciuto, soprattutto sotto il profilo qualitativo, dal cliente. E' forte la coscienza che la commessa ricevuta ha la priorità su qualsiasi altro obiettivo, perché è un imperativo condiviso che non si può e non si deve trascurare il cliente.

Il secondo obiettivo è l'acquisizione di nuove quote di mercato nazionale, a cui sta lavorando Fabio Puccia Modica, responsabile della divisione commerciale. I mercati a cui si rivolge Tecnometal sono quelli dell'elettronica industriale, dell'automotive, delle applicazioni domestiche e di telefonia, con una capacità produttiva di 1300-1500m<sup>2</sup> al mese.

Una particolare attenzione è posta verso la continua ricerca di clienti diretti, ricerca che spazia in tutti settori dell'applicazione elettronica. L'obiettivo è truardato con l'aiuto di un'ottima struttura commerciale composta da tre professionisti interni coadiuvati da sei agenti esterni, questi ultimi presenti in tutto il centro nord Italia. Ogni anno in Tecnometal non si pongono solo obiettivi di fatturato, ma anche di crescita numerica dei clienti (mediamente 50 clienti nuovi anno), tutto ciò è considerato strategico per il futuro e comunque è emblematico della forte volontà della dirigenza di estendere la propria presenza sia laddove esistano applicazioni innovative che in mercati di nicchia, in piena coscienza che all'inizio di ogni nuova attività è più l'onere dell'investimento che non il ritorno economico.

## LA VISIONE DEL MANAGEMENT

Pur riconoscendo le attuali difficoltà che attraversa tutto il settore, in particolare a opera dell'aggressione commerciale che arriva dai paesi a basso costo di ma-



## Conse veniscidui bla conullummy



Lum dolent luptat nonullam, conullummy nulla ad ero dolor illa faci ea ad et la faccumandre vel ut ipsum conomotorero e. praesequi blaore molobor percipsum nibh el digna alit alit pratem adit wisi.

Ent nonsecte feum nos am, veliquamet o. lortincilla faccum zzril iriliquis dip eros at amet loborem quismolor si tin ero conullummy feugait am quat. Esenibh eraestrud min henis nulla faccum dolore feugue molobor se dignibh estin veliquam il dunt wisit eriusto endrem ipis euis am, quisi. Rero cor ing erci eugiatin veliquam digna facipit wis exeraestrud tet nosto endio odignit adip ex ea consequis at, quissi et, quate molorpe rostis num vent accummy nos aliscidunt num zzrillam nos amet.

nodopera, secondo Attilio Brivio, patron e Amministratore Unico di Tecnometal, la considerazione da parte del cliente e la sua fidelizzazione costituiscono la misura del successo di ogni attività, ed è questa una valutazione particolarmente calzante nel settore della produzione dei circuiti stampati. Nell'ottica di Brivio il rapporto coi clienti non si limita all'acquisizione della commessa. Deve instaurarsi un legame di collaborazione continua, a partire dalla fase di studio di fattibilità, antecedente all'acquisizione vera e propria; questa collaborazione dinamica deve essere concomitante e in particolare consecutiva alla produzione, per un affiancamento ad ampio spettro d'azione che a partire dalla ricerca di ogni possibile vantaggio competitivo, garantisca un supporto tecnico e tecnologico alla completa realizzazione del prodotto finale. La costante disponibilità alla visita durante i diversi stadi di sviluppo della commessa, è chiaramente un indicatore di quanto la partnership sia considerata un elemento fondamentale per affrontare insieme le difficoltà che quotidianamente si presentano a opera di un mercato instabile e inaffidabile. Saper parlare la stessa lingua dei propri clienti è indice di competenza e dimostrazione di coerenza tra pensiero e azione.

Come illustrato, la linea guida su cui si muove l'azienda vede al primo posto la fidelizzazione del cliente acquisito, cui segue la politica di ampliamento del parco clienti e naturalmente il consolidamento e la crescita del fatturato (il trend indica un +20% medio confermato negli ultimi 5 anni). Puccia Modica sottolinea come Tecnometal, pur avendo costi competitivi, non giochi le sue quote di mercato sulla mera riduzione dei costi, ma punti principalmente sul valore aggiunto dato dal servizio e sull'elevato grado qualitativo del prodotto realizzato;

non a caso il suo motto preferito è "Mai perdere il cliente per il servizio e mai prendere un cliente per il prezzo".

Brivio aggiunge che "Nel tempo Tecnometal è stata capace di plasmare la propria offerta adeguandola alle richieste sempre più esigenti della propria clientela. Con la risposta pronta e la capacità di cogliere positivamente ogni novità ha dimostrato di essere una delle aziende del settore più all'avanguardia. Anche negli anni in cui il mercato elettronico era stagnante, abbiamo investito tanto a livello tecnologico quanto nella comunicazione, così da portare il mercato a conoscenza eccellenze che tutta la squadra ha contribuito a creare".

"Anche oggi - interviene Puccia Modica - Tecnometal gioca le sue competenze come chiave di successo, costruendo l'intero know how aziendale su di una solida piattaforma di affidabilità e serietà professionale".

"Esistono valori condivisi in cui credono sia i dipendenti che i manager - nota Brivio in chiusura - che costituiscono il fondamento della cultura aziendale, una cultura basata sul senso della sfida responsabile, sul coinvolgimento attivo e sull'etica professionale. La crescita professionale è vissuta come risposta attiva alle richieste del mercato, così che i risultati raggiunti non costituiscano un luogo dove sostare, ma uno spazio privilegiato da cui mirare al futuro, che non va subito bensì anticipato e favorito".

### per saperne di più:

#### **Tecnometal**

Tel. 02 90.96.99.35

Fax 02 90.96.98.54

[www.tecnometal.it](http://www.tecnometal.it)