

Esseti Circuiti Stampati: storia di una "squadra" giovane e vincente

Il pressing di un gioco a tutto campo, con flessibilità e precisione sui clienti, ha fatto del team la squadra da battere!

Lunione fa la forza, anche di fronte alla crisi della produzione industriale. Lo dimostra il felice caso di **Esseti Circuiti Stampati**, che, in trentacinque anni di attività, ha saputo resistere alle condizioni avverse e mantenere un posizionamento sul mercato dei PCB. La ricetta vincente? Saper cambiare pelle quando necessario, continuando a garantire qualità, rapidità, competitività, flessibilità produttiva e supporto tecnico. Un solido rapporto con clienti e fornitori, basato sulla trasparenza e la fiducia reciproca, e, soprattutto, sulla preparazione e sulla disponibilità dello staff di Esseti, guidato dalla forte figura imprenditoriale di Doriana Gambato.

Un affiatamento e un lavoro di squadra evidenti in questa intervista "corale", realizzata insieme alle quattro giovani figure di riferimento per l'attività aziendale: **Alberto Zanella**, Sales Manager, **Alice Zanella**, Orders Manager, **ing. Francesco Comerci**, Technical Office Manager ed **Elena Grassilli**, Finance Manager.

FARE DELLA DELOCALIZZAZIONE UNA RISORSA

"Quando l'azienda è nata, nel 1979, non c'era il "problema Cina" - esordisce Alberto Zanella -. Esseti contava quaranta dipendenti, impiegati su tre turni. Intorno al 2004 è stato necessario aprire il canale import, ma abbiamo scelto di mantenere anche la produzione in Italia, per non divenire semplici trader. Questo ci permette di affiancare il cliente nelle urgenze e offrire una maggiore garanzia sull'acquisto dei circuiti di importazione.



Esseti si affida a cinque aziende selezionate e dedicate ciascuna a un prodotto specifico. Se si verificano problemi, il nostro cliente sa che lo stabilimento italiano è in grado di sopperire all'ordine, mantenendo lo stesso prezzo, ed evitandogli lo stop delle macchine. La strategia di fronte alla delocalizzazione è stata dunque quella di collaborare, e non rimanere passivi di fronte all'avanzata del Far East.

Una mossa che di fatto ha ampliato il nostro portfolio prodotti a settori come lighting, militare e automotive, che prima non ci vedevano protagonisti". Alla base di questo traguardo, il profondo cambiamento della realtà aziendale, che conta oggi quindici dipendenti, con un'età media di 34-35 anni e una grande flessibilità, sempre garantendo servizi, macchinari e tecnologie all'avanguardia.

"Il servizio "no-stop", anche ad agosto e nel periodo natalizio"

"La massima disponibilità, anche in termini di giorni e orari, e l'entusiasmo di un team giovane e flessibile, hanno permesso a Esseti di differenziarsi rispetto ad altre aziende più strutturate" aggiunge il responsabile vendite. Altro plus del produttore bolognese, il servizio "no-stop", anche ad agosto e nel periodo natalizio, che significa seguire il cliente praticamente 365 giorni all'anno.

La trasformazione di Esseti Circuiti Stampati ha consentito l'acquisizione di numerosi nuovi clienti e ha gettato e basi per uscire dai confini nazionali. Oggi l'azienda è attiva sui mercati di Romania, Turchia e Svizzera, con l'export di circuiti per applicazioni lighting, automotive e militari. *"Parlando in percentuali, la voce estero copre il 20% del fatturato, per il venduto diretto, e un buon 15% legato ai clienti che comprano da Esseti per poi esportare, altra voce non trascurabile. Saremo presenti ancora a Electronica di Monaco proprio per ampliare ulteriormente questa fetta di business".*

di Maria Cecilia Chiappani

VISIT US AT

Illuminotronica
Padova, 6-8 ottobre
Pad. 11, c/o stand
Clever, D14-D16

Electronica
Monaco, 8-11
novembre
Hall C4, stand 430

Attenzione
alla qualità

La certificazione
acquisita
dall'azienda
sia per la
produzione
che per la
progettazione,
oltre alla
omologazione
UL e UL Canada
per i propri
prodotti

**PAROLE D'ORDINE:
PRONTEZZA E QUALITÀ**

Tra i concetti che maggiormente caratterizzano l'attività di Esseti la velocità, e la capacità di gestire l'urgenza senza che la qualità venga meno. Una capacità descritta anche dall'ing. Comerci: *"Quando il cliente manda il file Gerber, l'ufficio tecnico lo controlla attentamente e segnala eventuali problematiche, sia tecniche sia legate alle certificazioni UL."*

Questo aiuta molto nella fase prototipale, perché la risoluzione di problemi iniziali riduce il numero di prototipi che il cliente andrà a produrre, con ovvi benefici in termini di tempi e di spesa". L'azienda offre infatti supporto nella fase di progettazione o masterizzazione, consulenza sulla tipologia di materiale da utilizzare o su quali finiture superficiali applicare in base al tipo di progetto a all'applicazione di riferimento.

Le categorie di prodotto coinvolte sono principalmente sette: multilayer, alluminio, rigid flex, monolayer, bilayer, backpanel e tefon.

"Il materiale sul quale puntiamo maggiormente oggi è l'alluminio, impiegato soprattutto LED lighting, settore che ha vissuto crescita esponenziali nell'ultimo anno - spiega Alberto Zanella -. Ma siamo impegnati anche nella fornitura di FR4 mono faccia, doppia faccia e multistrato, arrivando fino a 52 strati con tempi di consegna dai 10 ai 20 giorni. Il tutto realizzato sia in IPC classe II, per applicazioni standard, sia in IPC classe II, secondo i requisiti del militare/avionico."



Degno di nota anche il broadcasting, con tefon e RF4 speciali, ovvero materiali con costanti dielettriche ideali per le radiofrequenze".

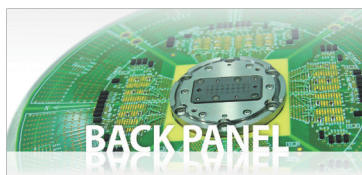
Ma questa è solamente una parte dell'attività di Esseti, che garantisce:

- Produzione circuiti stampati Italia con tempi di consegna di 4/7 giorni
- Servizio Far-East in relazione alle Mass Production o Hi-Tech
- Produzione prototipi "Smart": prototipi in 24/48 h
- Realizzazione schemi elettrici
- Progettazione elettronica e consulenza/gestione parti meccaniche
- Studio fattibilità e costo progetti
- Servizio "All Inclusive": progettazione e produzione scheda partendo dall'idea
- Realizzazione file Gerber per circuiti stampati che presentano solo documentazione cartacea o campione
- Riparazione meccaniche, e finiture superficiali su lotti non prodotti da Esseti

"L'importanza della Cina è gestita quotidianamente"

Proprio sul servizio **"All inclusive"**, si sofferma Elena Grassilli:

"La possibilità di creare il prodotto partendo dall'idea del cliente, seguendone tutte le fasi di progettazione, produzione e certificazione, è ulteriore prova di quanto siano importanti le collaborazioni. Per garantire un servizio così utile, ci appoggiamo infatti anche ad altre realtà italiane del settore, nell'ottica di proficue partnership che ci permettono di offrire sempre il meglio ai nostri clienti".

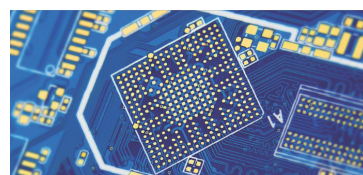
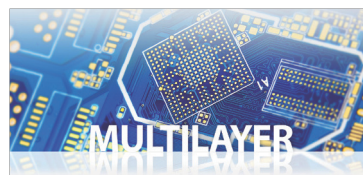
**QUESTIONE DI TEMPI!**

Tornando al lato "import", Alice Zanella tiene a sottolineare le ottime relazioni con i produttori cinesi, che consentono consegne in tempi record, un plus difficile da riscontrare sul mercato italiano.

"L'importazione dalla Cina è gestita quotidianamente, grazie all'ottimo rapporto coltivato negli anni con i cinque manufacturer. Per le spedizioni, offriamo la possibilità di trasporto via mare o via aerea."

Il servizio espresso, con consegna in 10/12 giorni, è significativo. Qui anche una mezza giornata può cambiare i tempi! È importante la collaborazione con l'ufficio tecnico il quale, una volta ricevuto il file, effettua i dovuti controlli per mandarlo il prima possibile al fornitore cinese, che a sua volta ci deve rimandare il prodotto di lavoro, per ottenere il via libera definitivo alla stampa".

Ma l'iter non finisce qui: quando il materiale, sempre tracciato nel corso della spedizione, arriva in Esseti, vengono aperte le confezioni ed effettuati ulteriori controlli per accertare la conformità di quanto spedito all'ordine del cliente. *"Questo aspetto ci distingue dagli importatori diretti o dai rappresentanti di aziende cinesi - precisa Alice Zanella -. Esseti si prende la responsabilità della commessa del cliente, con una trasparenza e un'efficienza esemplari. Ogni anno facciamo visita alle aziende cinesi per controllare che la qualità dei prodotti e dei processi produttivi sia ancora elevata, consolidando così le partnership".*



60 ANNI DI FORZA E DEDIZIONE



Lo staff di Esseti Circuiti Stampati: da sinistra, Francesco Comerci, Alberto Zanella, la titolare Dorian Gambato, Elena Grassilli e Alice Zanella

Doriana Gambato, veneta "doc" trapiantata in Emilia Romagna, ha rilevato Esseti nel 2004, dopo esserne stata responsabile della produzione per molti anni. Dalla sua grinta e dalla sua volontà di innovare, nonostante le difficoltà, è nata l'evoluzione che ha portato l'azienda alle sue vesti odierne.

Una passione e una dedizione per il lavoro, che lei stessa sostiene essere frutto delle sue origini venete, trasmesse con successo ai figli e ai propri collaboratori. Le persone a lei più vicine hanno voluto **celebrare i suoi sessant'anni** con questo articolo e con uno speciale ricordo.

"Se siamo ancora qui, è perché lei ha una grande capacità di affrontare e risolvere i problemi. Doriana non ha mai rifiutato una sfida, cercando sempre di andare oltre, circondandosi di persone giovani e competenti, stimolo per una crescita continua. Esseti esiste grazie al suo spirito imprenditoriale, alla sua grinta e alla sua politica innovativa".

Elena Grassilli, Finance Manager

"Di Doriana una qualità il fatto che non si sia mai messa su un piedistallo. I capi spesso mantengono le distanze e danno gli ordini, da quando sono qui invece mi sono sempre sentito trattato al pari livello, in un clima familiare e giovane. Doriana ti fa sentire a casa, e anche quando non le va bene qualcosa, utilizza critiche costruttive, volte a migliorare. Vuole vicino persone che abbiano i suoi stessi obiettivi, ci scambiamo idee e collaboriamo in maniera proficua. Nonostante abbia un ruolo superiore al nostro, si sa avvicinare e capire le necessità di ognuno, per creare quel clima che rende Esseti quello che abbiamo descritto".

Ing. Francesco Comerci, Technical Office Manager

"Da figlio, ho potuto fare cose che un altro genitore/datore di lavoro non avrebbe mai concesso. Ho 23 anni e sono in azienda da quando ne ho 17, ricoprendo ruoli di responsabilità a livello commerciale per una persona così giovane. Questo mi ha permesso di creare nuove opportunità come la partecipazione a Electronica e i vari progetti web. Sono in azienda da molti anni e conosco i processi produttivi dall'interno, non mi sento un semplice responsabile marketing, ma ci credo davvero. Questa passione per il mio lavoro mi è stata trasmessa da lei e non è da tutti i genitori!"

Alberto Zanella, Sales Manager e figlio di Doriana

"A volte è difficile lavorare con la propria famiglia in azienda, se oggi siamo tutti e tre in armonia è certamente merito suo. Ci tiene molto a tenere separate lavoro e affetti, e noi abbiamo chiaro questo approccio, che ha dato i suoi frutti. Aggiungo poi che poche figure femminili si sono distinte nel settore dei circuiti elettronici come lei ha saputo fare. La sua forza, la sua integrità morale e il fatto che non abbandoni mai l'obiettivo, rappresentano un esempio per il mondo industriale italiano. Vogliamo così celebrare i sessant'anni di una grande donna e imprenditrice.

Alice Zanella, Orders Manager e figlia di Doriana

IL WEB NON PUO' MANCARE

Da azienda "giovane" che si rispetti, non poteva mancare l'attività online, sul rinnovato sito www.esseticircuiti.it, teatro di promozione dei servizi Esseti e della partecipazione a fere italiane e internazionali.

"Abbiamo puntato molto sul web - spiega Alberto Zanella -, proprio per diffondere in maniera più immediata prodotti, servizi e novità. I clienti possono entr

nella sezione prodotti e scaricare i data sheet, capire meglio le proprie necessità.

Sul sito, e su youtube.com, si trovano anche video promozionali pensati per spiegare il processo produttivo del circuito multistrato, per far comprendere ai clienti la complessità che sta dietro la lavorazione di questo prodotto. Naturalmente, è disponibile anche il servizio di campionature online, approdando all'e-commerce tramite

la voce "shop", per un rapido acquisto via web".

Una vera chicca è rappresentata dall'attivazione del **Google Tour**, che consente, tramite la ricerca di Esseti sulla pagina iniziale di Google, di "visitare" gli interni della struttura produttiva. Uno strumento utile, soprattutto per far conoscere l'azienda ai nuovi clienti esteri, e che sta riscuotendo notevole successo.