

Il focus non cambia e resta l'intralogistica, ma un'azienda del torinese punta, anche, a diventare un incubatore di startup.

A caccia di talenti

Diventare un polo di attrazione per nuovi talenti che, supportati dall'esperienza e competenza interna, possano aiutare a trovare nuove soluzioni che traghettino l'azienda nel futuro. È questa l'idea di Maurizio Traversa, Ceo di Eurofork, azienda italiana attiva nella produzione di sistemi di movimentazione automatica fondata nel 2000. Con oltre 20 anni di know-how acquisito nella produzione di forcole telescopiche, Eurofork vede il proprio fatturato crescere ogni anno con una media del 20%: quest'anno si attesterà intorno a 30 milioni di euro. «Siamo convinti che per consolidare il proprio vantaggio competitivo ci sia solo una strada: scegliere la direzione giusta prima degli altri» esordisce Traversa. «Ma non c'è possibilità di crescita se non si attraggono nella propria azienda nuovi talenti. Siamo a caccia di menti fresche e motivate per crescere insieme».

In realtà Eurofork è già proiettata nel futuro: oltre alle forcole, siete anche specializzati nella progettazione e fabbricazione di sistemi a navetta per magazzini automatici multiprofondità e non solo. Corretto? «Corretto. Eurofork è nata come società meccanica 20 anni fa. Nel tempo è diventata una società mecatronica: siamo specializzati nella movimentazione automatica orizzontale e guardiamo con molta attenzione al futuro. Le forcole oggi sono una commodity, che di sicuro ci permetteranno di cavalcare il quotidiano per i prossimi 20 anni. Ma il mondo evolve ed è un errore sottovalutare l'evoluzione: il nostro focus non cambia e resta l'intralogistica, ma siamo convinti che si debbano esplorare nuovi ambiti. Ecco perché stiamo lavorando su Esmartshuttle e sul battery swap».

Di che cosa si tratta esattamente? «Esmartshuttle è la soluzione brevettata per lo stoccaggio ad alta densità nei magazzini automatici da installarsi in



Maurizio Traversa

edifici pre-esistenti. Grazie all'elevata flessibilità del sistema, eventuali impedimenti come i limiti di altezza, presenza di pilastri o layout irregolari, possono essere facilmente gestiti. Focus dell'innovazione è la possibilità di movimentare indipendentemente ogni macchina all'interno del magazzino: con lo svincolo tra Eshuttle (navetta più grande) ed Esatellite (navetta più piccola), si eseguono due missioni contemporanee aumentando le prestazioni del sistema. Il progetto battery swap ci vede invece impegnati nella sostituzione delle batterie delle auto elettriche: in soli 20 secondi si risolve il problema della ricarica, in Cina è già un must».

Ci spieghi meglio... «Il progetto parte da una considerazione: se tutti avessero un'auto elettrica, quali infrastrutture dovremmo avere a disposizione per le ricariche? E soprattutto: siamo tutti disposti a perdere almeno 4 ore di tempo per ricaricare l'auto? Noi, nella nostra funzione di "camerieri" che spostano merce, abbiamo messo a punto un sistema che bypassa il problema della ricarica: uno shuttle si posiziona sotto l'auto ed estrae la batteria scarica, portandola nella stazione di ricarica. Un altro shuttle trasporta la batteria carica e la posiziona nel vano



batteria: il tutto avviene in tempo record, in soli 20 secondi l'auto è pronta a ripartire. Certo, tutti i costruttori devono essere disposti ad adottare un sistema analogo di alloggiamento delle batterie. In Cina lo hanno fatto ed è stato un successo».

Lavorate molto all'estero? «L'85% del nostro fatturato è fatto fuori Italia, il 55% fuori dall'Europa. Ma oggi desideriamo crescere in ambito europeo, siamo un'azienda che produce tutto in Italia, i cui prodotti sono certificati, siamo attenti ai particolari, che a nostro avviso sono sostanziali. Per tale motivo siamo alla ricerca di nuovi talenti, desideriamo attrarre eccellenze per poterci porre sul mercato dei grandi. Abbiamo le competenze, l'esperienza e la solidità di un'azienda che può garantire, nel medio-lungo periodo, l'esistenza della società, ma non vogliamo essere relegati a un mercato di nicchia. Anche perché, a mio avviso, se così non fosse, si correrebbe un rischio».

Quale? «Sinonimo di nicchia, il più delle volte, è tomba. Non voglio estremizzare e non è nemmeno il nostro caso, visto che lavoriamo con un prodotto, le forcole, che difficilmente si estingueranno, tutte le aziende hanno bisogno di spostare merce. Ma

credo nei progetti innovativi, ho sempre in mente una frase che mi è stata detta, ci rifletto parecchio: "È più facile diventare miliardari vincendo la lotteria, piuttosto che con una startup". Non ne sono del tutto convinto, altrimenti non farei il mentore e sostenitore di Réseau Entreprendre Piemonte».

Di che cosa si tratta? «È un'associazione senza scopo di lucro che propone alle neoimprese un accompagnamento gratuito. Oggi conta 69 associati e 53 neoimprese convalidate dal 2011, per un totale di 260 posti di lavoro creati. Dal mio impegno personale è nata la convinzione che anche la mia azienda si debba porre come attrattore/incubatore di nuove idee, di nuove soluzioni. Ecco perché siamo alla ricerca di talenti: l'unico ambito in cui sono davvero convinto che valga la pena investire».



 www.eurofork.com
<http://www.reseau-entreprendre.org/piemonte/eurofork@eurofork.com>