

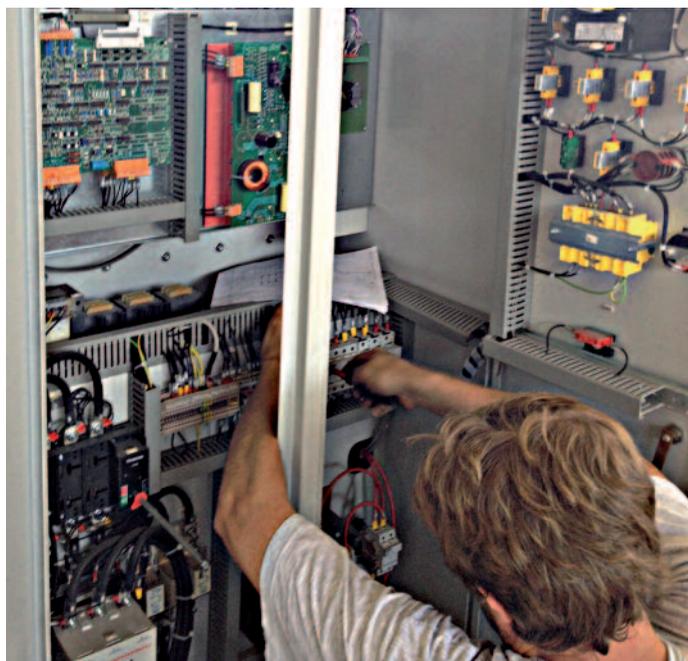


# Una politica di piccoli passi

Investire è sempre più difficile per le Pmi. L'ingegner Federico Damiani spiega però che anche con poche risorse è possibile raggiungere importanti obiettivi. La sua esperienza nella progettazione di convertitori statici di energia elettrica

**Manlio Teodoro**

**U**na politica “di piccoli passi”. È questa la strategia che stanno adottando numerose piccole e medie imprese italiane. Soprattutto quelle che nonostante la crisi hanno ancora voglia di investire e sviluppare nuovi progetti nella direzione dell'innovazione tecnologica. E che si trovano però a dover affrontare qualsiasi investimento senza l'appoggio finanziario degli istituti di credito. Come spiega l'ingegner Federico Damiani, amministratore della Elit, società di Piacenza specializzata nella progettazione, costruzione e commercializzazione di convertitori di frequenza e gruppi statici di continuità, destinati soprattutto al settore dell'aviazione, oltre che nella produzione di regolatori a corrente costante per l'illuminazione pubblica e delle piste aeroportuali: «La nostra impresa, date le sue dimensioni, non ha la possibilità di avventurarsi in progetti di grande respiro, che richiederebbero una destinazione di risorse al di sopra delle nostre forze e ci esporrebbero a un rischio eccessivo. Tuttavia la specificità di Elit, rispetto ai nostri competitor – rappresentati da grandi multinazionali dalle strutture rigide e dalle competenze frammentate –, è quella di saper fornire, oltre a una linea di prodotti standard, anche una serie



di prodotti personalizzati, sviluppati grazie al nostro know how e caratterizzati da semplicità di esercizio e manutenibilità». Questa politica ha permesso a Elit di diversificare il rischio, e soprattutto di crescere e rafforzare la propria posizione economica. «Pur essendo ancora una piccola realtà a conduzione pressoché familiare, a bilancio registriamo un fatturato di circa 2 milioni di euro. Il 40 per cento di questo valore è generato esclusivamente dalle applicazioni destinate ai mercati esteri. Abbiamo realizzato delle installazioni significative presso l'aeroporto internazionale di Sidney, quello di Barcellona, presso il Gatwick di Londra e l'aeroporto internazionale di Atene. Tuttavia non ci sono delle aree geografiche che possiamo definire come i nostri mercati di riferimento. Crediamo piuttosto che attraverso Internet l'intero pianeta sia diventato il nostro mercato di riferimento. A contare per noi sono la professionalità nel contatto, le referenze e la qualità del prodotto». Gli interessi della società piacentina non si limitano però all'ambito aeroportuale civile. Infatti Elit è in possesso del codice Nato e può operare anche nel campo dell'aviazione militare. I suoi progetti hanno dun-

que un respiro molto ampio. «Vista l'impossibilità di avere accesso a finanziamenti di qualsiasi natura – sia per la mancanza di un supporto da parte delle associazioni di categoria, sia per la mancanza di agevolazioni fiscali –, siamo costretti a utilizzare esclusivamente le risorse interne per lo sviluppo di nuovi progetti. Attualmente stiamo lavorando su dei convertitori pluritensione e plurifrequenza, destinati a essere impiegati sia su imbarcazioni di lusso che da banchina. Inoltre abbiamo anche sviluppato degli speciali inverter utilizzabili all'interno dei campi fotovoltaici. La nostra forza, comunque, si conferma quella di avere a disposizione le competenze e il know how per poter realizzare convertitori di frequenza ritagliati sulle richieste dei nostri committenti, mantenendo quella che è la principale caratteristica delle nostre apparecchiature: l'affidabilità e la semplicità. Questo è ciò che ci permette di competere con le grandi aziende, insieme alla nostra capacità di essere flessibili nella produzione e nell'assistenza post vendita. Oggi, le piccole aziende, se solide, sono in grado di garantire maggiore continuità rispetto alle multi-

**La nostra forza è realizzare convertitori di frequenza su esigenze specifiche**

nazionali, spesso soggette a logiche e interessi finanziari che poco hanno a che vedere con il mondo produttivo».

L'attuale specializzazione di Elit affonda le radici in un background consolidato nel campo dell'elettronica di potenza fra gli anni Settanta e gli Ottanta. «La società è stata fondata nel 1987, sfruttando precedenti esperienze e rivolgendosi al mercato degli Ups di potenza. Con la maturità del mercato dei gruppi di continuità, ci si è concentrati via via con maggiore impegno sui convertitori statici di frequenza – impiegati in ambito civile e militare, sia aeronautico che navale – senza per questo abbandonare il mercato degli Ups».

In queste pagine, fasi della produzione della Elit Srl, che ha sede presso Piacenza [www.elit-ups.com](http://www.elit-ups.com)

