

L'INTERVISTA

«Io, signor Brugola ho un segreto: imparare dai nonni»

Ha 37 anni e guida l'azienda di famiglia, citata anche nei dizionari



La sua famiglia ha dato il nome a un prodotto, la **brugola**. Merito di nonno Egidio che sviluppò e brevettò un tipo particolare di vite esagonale a testa incavata. Lui, Egidio Junior, detto Jody, terza generazione, a 37 anni guida l'azienda, la Oeb, Officine Egidio **Brugola**: sede a Lissone, 130 milioni di fatturato, 11 centri distributivi nel mondo e uno stabilimento aperto non da molto in Michigan, negli Stati Uniti.

Una multinazionale tascabile con una specializzazione precisa: le viti per il settore automobilistico, in grado di «fissare» il motore più potente. «I nostri prodotti devono essere ad altissima tecnologia per resistere ad enormi accelerazioni», spiega. «Per anni abbiamo fornito gli impianti americani della Ford partendo dall'Italia. Da qualche tempo produciamo direttamente Oltreoceano. Nel frattempo abbiamo acquisito altri clienti importanti come Bmw e Mercedes. E i segreti sono ancora quelli di mio nonno, prima, e di mio padre poi».

Cioè?

«Siamo nati, come tante altre aziende in Italia, dalla voglia di fare del Dopoguerra. In un Paese praticamente distrutto mio nonno cercava strade nuove, con passione e inventiva. Autodidatta, andava al Politecnico per parlare di meccanica da pari a pari con i professori più famosi. Così è riuscito a creare una realtà importante. Poi il testimone è passato alla generazione successiva».

E in questo caso la sfida quale è stata?

«Quello che siamo oggi è legato ai meriti di mio padre. Sin dagli anni Ottanta ha iniziato a martellare tutti quelli che lavoravano con noi con l'esigenza di crescere, di aprirsi al mondo, di sviluppare i rapporti internazionali. Andava continuamente in Germania prima per farsi conoscere, poi per mantenere i rapporti con l'industria automobilistica. La credibilità ce la siamo conquistata così, con il tempo e l'attenzione per i particolari. Non è un caso che qui parliamo tutti tedesco. Conoscere la lingua del cliente ti dà un vantaggio in più».

Adesso tocca a voi...

«Tocca a noi e lo sforzo è quello di portare gli ideali professionali della nostra famiglia e della nostra azienda in un mondo globalizzato e tecnologicamente sempre più complesso. Il principio è quello di non accontentarsi, di stare sempre un passo avanti, di superare continuamente una frontiera. Qui da noi lavora gente di grande valore ma l'impegno dobbiamo mettercelo tutti».

Le viti, a prima vista, sembrano un prodotto da vecchia industria...

«Questo è l'approccio che domina oggi. Il mondo sembra affascinato solo dai servizi. E invece bisogna avere voglia anche di sporcarsi le mani, di stare in produzione, in stabilimento. Di non perdere e, anzi, di sviluppare quei saperi quasi artigianali che hanno fatto uscire l'Italia dalla povertà. E in realtà mi sembra che stia già accadendo. È uno degli effetti paradossali della crisi».

AA



LA SFIDA

La credibilità è nei dettagli. Noi parliamo tutti tedesco: conoscere la lingua dei clienti ti dà un vantaggio

VECCHIA INDUSTRIA

Bisogna tornare a sporcarsi le mani, a stare in officina. Dobbiamo riscoprire la produzione



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

