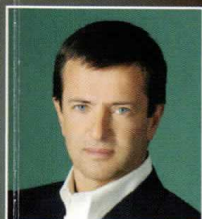


In allegato al quotidiano **Il Giornale**

# Dossier LOMBARDIA

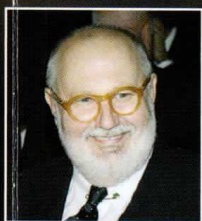
RIVISTA DI ANALISI SU ECONOMIA E IMPRESA

Michela Vittoria Brambilla, da tre anni è alla guida dei Giovani Imprenditori di Confcommercio ed è Presidente dei Circoli della Libe



**GIORGIO GORI**

Come è cambiata la TV negli ultimi dieci anni



**GIANFRANCO FERRÉ**

Lo stilista simbolo del Made in Italy nel mondo si racconta

**RAPPORTO ECONOMIA**

Si vedono in regione i primi segni di ripresa

**ARTE & BUSINESS**

Come investire evitando i rischi

## MICHELA VITTORIA BRAMBILLA

Lo stato dell'economia italiana, gli ostacoli e le battaglie da vincere, spiegati dall'affascinante Presidente dei Giovani Imprenditori di Confcommercio

# PIONIERI DELLA PROGETTAZIONE INDUSTRIALE

S.T.E.D. È UNO STUDIO TECNICO INDUSTRIALE CHE RIESCE AD ASSISTERE IL CLIENTE DURANTE TUTTE LE FASI DEL PROGETTO, DALLA CONCEZIONE DEL PRODOTTO FINO ALLA SUA GESTIONE



**Signor Treccani, il suo è uno studio tecnico industriale di progettazione. Mi racconta un po' di storia?**

«Lo studio è nato nel 1978, anno in cui ancora non esistevano servizi come il nostro. All'epoca questo lavoro era esercitato solo da professionisti, geometri o ingegneri edili. Nella meccanica esistevano esclusivamente gli uffici tecnici, di studio o di progettazione che sorvegliavano all'interno delle aziende. Noi per primi ci siamo proposti come studio tecnico esterno».

**E' stata recepita bene da subito questa novità?**

«Inizialmente si è fatta molta fatica. Le aziende erano molto restie, hanno instaurato un rapporto di fiducia con l'attività di produzione esterna con molta difficoltà e tempi lunghi. E' stata dura convincere le aziende e cominciare a lavorare da esterno. Il problema era il fatto che non si credeva fosse possibile ottenere un lavoro soddisfacente senza essere all'interno dell'azienda, non si credeva che dall'esterno si potesse offrire un servizio valido all'azienda».

**Invece voi ci siete riusciti e con successo...**

«Con molta fatica, però siamo riu-

sciti letteralmente ad inventare un nuovo tipo di attività. Su un territorio come Brescia in quegli anni c'erano una, al massimo due unità. Oggi sicuramente raggiungiamo le venti/ venticinque unità».

**Il vostro bacino di utenza riguarda la regione o vi estendete anche oltre la Lombardia?**

«Oggi grazie ad internet possiamo raggiungere e superare i confini nazionali perché ci si può tenere in contatto con l'utente a migliaia di chilometri di distanza, trasmettendo i file anche in tempo reale. Pertanto siamo usciti ultimamente dalla provincia, lavorando comunque anche in città vicine come Bergamo, Mantova e un po' anche in Veneto. Ci si potrebbe spingere anche oltre, ma non è molto facile crescere in questo settore: bisogna essere innanzitutto predisposti con una mentalità professionale e avere la volontà di assumersi dei rischi personali anche dal punto di vista della progettazione, inventandosi un prodotto e dedicandosi ad un progetto. Non è così semplice perché, soprattutto all'inizio, ci vuole un contatto umano e diretto. Fondamentalmente, lo dico sempre ai miei collaboratori, il nostro prodotto è un servizio tecnico di progettazione meccanica espresso da un disegno tecnico il cui valore aggiunto è una indubbia valorizzazione grafica».

**Comunque, se un cliente lo**

**richiede, potete anche creare quello che progettate?**

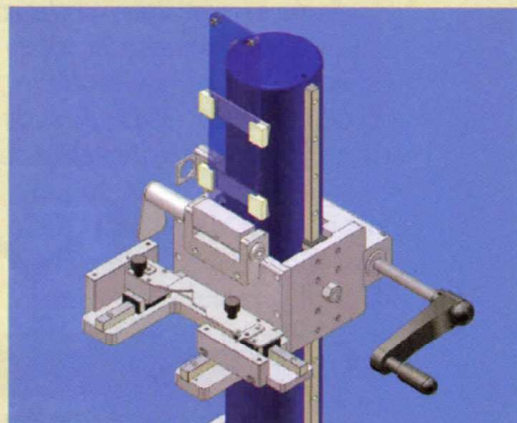
«Certamente. Ormai siamo prossimi ai 30 anni di esperienza come progettazione però siamo anche vicini alle 40 macchine realizzate: oltre a progettare, ogni anno costruiamo anche qualcosa».

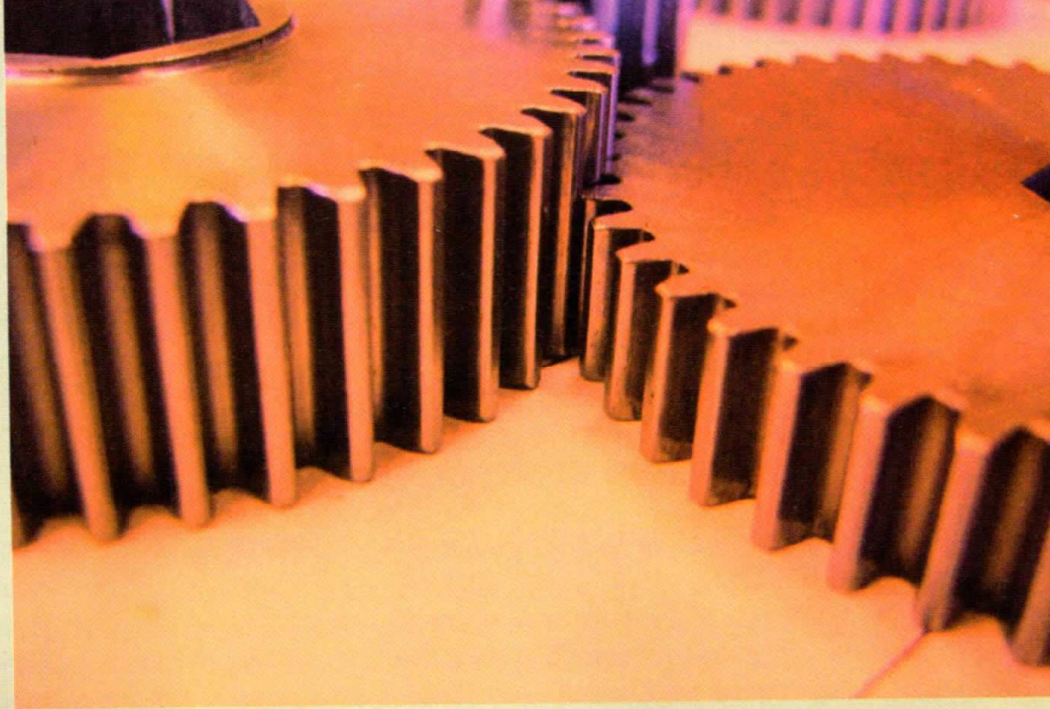
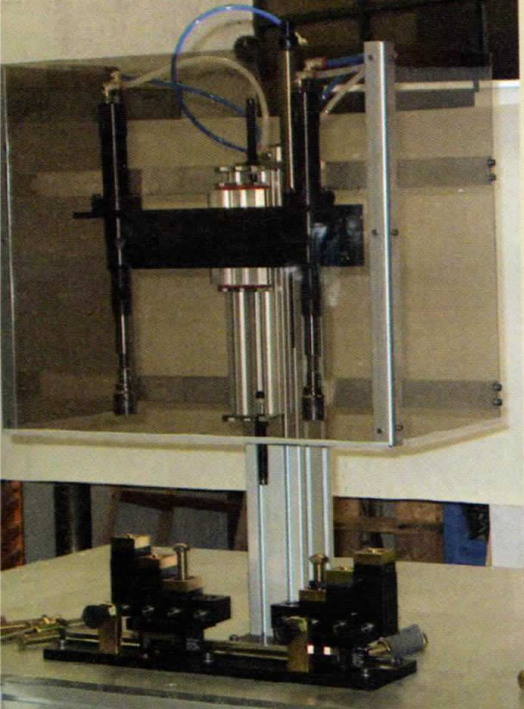
**Come è strutturata la sua azienda?**

«Siamo in sei persone. L'azienda si chiama Sted dal momento in cui è nata, perché non ho mai voluto che comparisse il nome Ermes Treccani. Ho sempre preferito rientrare nella Sted e per me il valore fondamentale è l'azienda. Non c'è nessun nome particolare».

**Come diceva prima, voi siete stati i pionieri in questo campo. Adesso cosa vi distingue dalle altre aziende che offrono i vostri stessi servizi? Cosa fa la differenza?**

«Credo che il tratto fondamentale, benché tante aziende offrano esattamente i nostri servizi, sia il rapporto che riusciamo ad instaurare con i clienti. Alcuni ci seguono anche da vent'anni, questo per





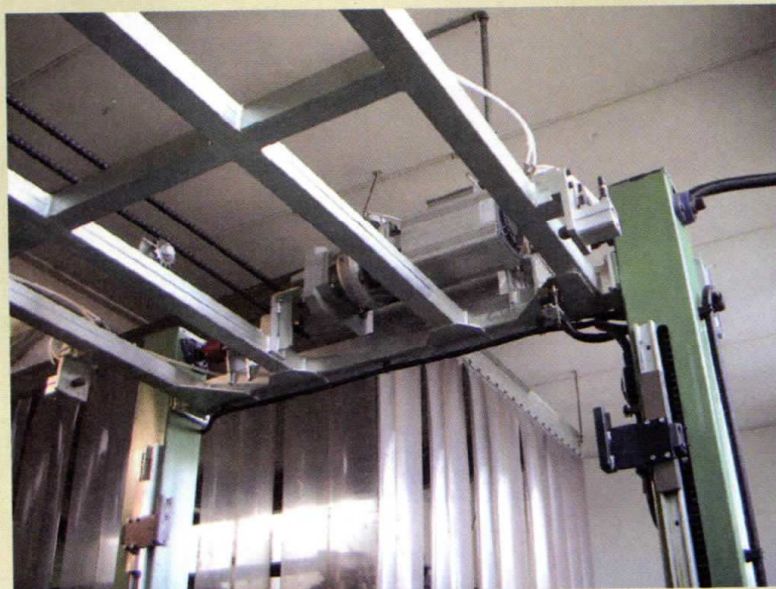
noi è motivo di grande soddisfazione».

**Quindi avete una clientela molto affezionata e fidelizzata.**

«Sì. Siamo fornitori esterni di ditte o di attività imprenditoriali che spesso hanno una storia iniziata trenta o quaranta o anche da cent'anni prima. Voglio dire, non è che l'azienda meccanica possa essere improvvisata in sei mesi, durare tre anni poi essere chiusa per aprirne un'altra per-

ché è tutto legato a un'esperienza. E' un ciclo molto lungo di lavoro e di esperienze nella costruzione delle macchine. Allora bisogna stare molto attenti e non sbagliare nulla, perché non è come fare un edificio che una volta costruito è fine a se stesso, nasce muore e rimane lì. La macchina nasce, ha una vita e deve sempre funzionare, deve sempre essere ricondotta a chi l'ha fatta, per essere riparata,

per essere ricondizionata... Solo da questo si vede se il lavoro fatto è effettivamente buono. Quindi se si riescono a mantenere gli stessi clienti da vent'anni, vuol dire che c'è qualità sia da una parte che dall'altra. Questo è quello che ci contraddistingue, cioè avere una clientela affezionata. Mantenere e rispettare il cliente essendo sempre disponibili al confronto e a soddisfare al meglio le sue esigenze».



S.T.E.D. S.n.c.

Via Mandolossa, 165 | 25064 Gussago (BS) | Tel. 030 37 31 104

[www.sted.com](http://www.sted.com) | [sted@sted.com](mailto:sted@sted.com)