



Nel solco di Marco Polo

# Edgardo Mariani

Simmm Engineering Srl  
(Cinisello Balsamo)

## L'innovazione come strategia di business

*Con società operative in Italia e Stati Uniti, Simmm Engineering è una realtà che sa guardare sia all'Italia che all'estero senza soffrire la concorrenza asiatica; un'azienda che ha investito costantemente in innovazione*



**SIMMM Engineering srl** nasce nel 1989 come azienda che progetta e produce pompe a pistoni e idropultrici professionali ad alta pressione. Nel corso degli anni SIMMM si è distinta grazie ai propri prodotti e tecnologie, ricevendo vari riconoscimenti e stringendo alleanze con partner prestigiosi che hanno riconosciuto la qualità dei suoi prodotti. L'esperienza maturata ha permesso all'azienda di affermarsi sia sul mercato nazionale sia su quello internazionale, tanto che oggi, per soddisfare le esigenze produttive, l'area aziendale è arrivata ad estendersi su una superficie di oltre 3 mila metri quadrati suddivisi in tre capannoni. Ripercorriamo le tappe di questa interessante storia imprenditoriale con **Edgardo Mariani**, titolare di questa azienda che ha saputo crescere molto negli anni, soprattutto all'estero.

### Cosa ha decretato lo sviluppo e il successo della sua azienda?

«Negli anni Novanta abbiamo creato un nuovo prodotto, una pompa completamente realizzata da noi, la cui messa a punto ha richiesto due anni di lavoro, soprattutto per darle quella affidabilità che altre pompe non garantivano. All'epoca c'erano solo 5 produttori a livello mondiale di questo tipo di pompa. Il prodotto è stato presentato in Italia ma ha trovato un'indifferenza totale, quindi abbiamo deciso di puntare sul mercato estero cominciando a promuovere il nostro prodotto in diverse fiere. Abbiamo trovato un distributore in Francia e portato qualcosa di nuovo nel settore specifico del mercato delle pompe ad alta pressione. Presto abbiamo raggiunto anche il mercato inglese, irlandese e poi americano. Per dieci anni SIMMM ha servito in esclusiva un grosso cliente statunitense».

### Come è cambiata l'impresa negli ultimi anni?

«Dopo dieci anni, grazie al successo riscontrato e alla diffusione crescente di questa tecnologia innovativa (un sistema che consente il raffrescamento dell'aria in ambienti esterni o anche in ambienti indoor su grandi volumetrie, a bassissimo consumo energetico), ho fondato una società in America che gestisce soltanto quel mercato. Dal mese di aprile 2006 abbiamo cominciato a vendere questa novità anche in Italia e fondato un'altra società commerciale, la **Neotech**, di cui manteniamo la quota di maggioranza. Neotech è distributore esclusivo dei prodotti SIMMM e si occupa solo del mercato italiano per quanto riguarda le attrezzature per l'umidificazione e il raffrescamento».

### Come pensa di adeguarsi alle sempre diverse necessità del mercato?

«Per quanto riguarda i prodotti Neotech, stiamo cercando di sensibilizzare il mercato italiano proponendoli ad una rete di impiantisti che servono i settori più svariati (banchi refrigerati

del pesce, fonderia, settore tessile, ecc.). Inoltre stiamo pensando di dare vita a un'altra società che si occuperà solo di impianti per abbattimento di polveri e odori».

### Come buona parte dei produttori italiani, anche voi siete esposti al problema della concorrenza orientale. Con quali conseguenze?

«Dall'Estremo Oriente e dalla Cina, in particolare, sino ad ora sono arrivati i maggiori problemi per l'industria italiana in termini di concorrenza. Per quanto riguarda il mio settore, fortunatamente, i produttori cinesi sono ancora lontani dal raggiungere l'alto standard qualitativo dei nostri prodotti, ma bisogna riconoscere che sono molto veloci ad apprendere ed anche ammettere che siamo noi stessi a portare know-how in questi Paesi, per trarne dei profitti immediati. Senza il nostro apporto, probabilmente ci metterebbero vent'anni a capire certe cose. Siamo quindi noi italiani che abbreviamo i loro tempi di apprendimento, soprattutto a causa della delocalizzazione delle grandi imprese, dovuta alle differenze in termini di costo del lavoro, regime di tassazione o delle risorse primarie tra l'Italia e Cina o India».

### Che sviluppo vede per l'industria italiana?

«La risposta delle aziende italiane può essere soltanto una: innovazione. In particolare è necessario focalizzare l'attenzione sulla ricerca di risposte tecniche alle esigenze del mercato e portare l'innovazione nei settori più svariati. Noi italiani abbiamo una marcia in più rispetto agli altri per quanto riguarda l'inventiva. Questo è ciò che possono fare le aziende; il contesto esterno in cui ci troviamo ad operare dipende invece in buona parte dalle iniziative che il governo vorrà e potrà mettere in atto per tutelare e agevolare le pmi che si trovano ad affrontare le sfide della concorrenza puntando su produttività ed innovazione».

