



# Un Ego che ha dell'incredibile

*In pochissimi anni Ego Group è cresciuto in modo travolgente, costruendo una solida base di clienti. Grazie ai recenti investimenti in tecnologie e personale, la società è pronta ad affrontare le prossime sfide di un mercato che si prospetta estremamente ricettivo*

---

di Massimiliano Luce

**D**alla provincia di Treviso arriva una grande ondata di entusiasmo. Merito di Ego Group, con sede nella piccola frazione di Badore di Morgano, protagonista nell'ultima edizione di MECSPE, la fiera di riferimento per l'industria manifatturiera. Puntando su passione e dedizione, la giovane società, nata pochi anni fa per iniziativa di cinque soci, sta centrando una serie notevole di obiettivi di crescita e di mercato, andando anche al di là delle più rosee aspettative.



2

«A MECSPE abbiamo registrato un ottimo riscontro presso il nostro stand, sempre pieno», racconta **Matteo Berardi**, amministratore delegato e sales manager di Ego Group, azienda di cui è stato fondatore. «Basti pensare che anche i contenuti pubblicati durante l'evento su LinkedIn hanno raggiunto gli 11 mila contatti, diventando virali. MECSPE ha per noi rappresentato un'opportunità importante, soprattutto per incontrare amici e rafforzare ulteriormente alcune relazioni. Oltretutto, in molti non avevano associato il mio volto al Gruppo, a dimostrazione che ciò che fino ad oggi ci ha contraddistinto era la nostra squadra al servizio del cliente.»

All'interno di Ego Group, che si occupa di produzione e montaggio di schede elettroniche, Matteo Berardi ha portato

in dote la sua lunga esperienza commerciale. «Lavoro nel settore da 27 anni, un percorso costruito per 13 anni in Arrow e altri 14 in Eas». Nel 2015 il grande salto nella costituzione di una nuova azienda, insieme a quattro soci, tre finanziari e uno pienamente operativo come **Federico Rigato**. «Siamo partiti nel febbraio-marzo di quattro anni fa acquisendo il ramo di affitto di un'azienda di Verona composta da nove persone. Nel giro di pochi mesi, a giugno, ci siamo resi conto che il nostro progetto funzionava e aveva imboccato la strada giusta».

Da allora Ego Group, passo dopo passo, ha cominciato a brillare nel mercato come un nuovo astro nel settore della subfornitura elettronica intesa come prodotti chiavi in mano. «Non siamo il classico terzista, che monta componenti e tutto ciò che è inerente alla scheda elettronica», sottolinea Berardi. «Ci rivolgiamo praticamente a tutti i settori, tranne, per scelta strategica aziendale, al civile e all'automotive, anche se – per quello che riguarda quest'ultimo – prevediamo di ottenere entro i prossimi tre anni la certificazione ISO/TS prescelta da tutte le principali case automobilistiche. Attualmente, così come per il futuro, procedere-

mo lungo un percorso costituito dalla distribuzione di componenti elettronici e dalla subfornitura di schede. Preferiamo focalizzarci su settori industriali, e dalle macchine del caffè al medicale, al dentale, fino agli aprì cancelli. Operando in questi ambiti, oggi abbiamo raggiunto il numero di più di 80 clienti attivi». A proposito di certificazioni, il miglioramento continuo dell'azienda è assicurato dall'adozione della norma ISO 9001:2015.

## Parlano i numeri

La rapida crescita raggiunta da Ego Group nel giro di poco tempo è confermata dai numeri, davvero importanti. La migliore prova del grande lavoro svolto dietro le quinte per centrare gli obiettivi di crescita prefissati. «Quando nel 2015 abbiamo comprato l'azienda, il fatturato era di 4,3 milioni, con una perdita a bilancio di 400 mila euro. Ebbene, il 2018 è stato chiuso – come gruppo che comprende Ego e Dese elettronica – con un fatturato di 12 milioni circa e un attivo di bilancio di 350.000 €, con un ebit data all'11,78%. In tre anni abbiamo ripianato le perdite e oggi siamo operativi con un'azien-

**Fig. 1 – Tre delle sei linee di montaggio di Ego Group sono presenti nel sito produttivo di Badoere di Morgano (TV). Le altre tre sono operative nell'impianto di Novigrad, in Croazia**

**Fig. 2 – Matteo Berardi, amministratore delegato di Ego Group e socio fondatore dell'azienda trevisana, viene da un'esperienza commerciale di più di 25 anni nel settore nell'elettronica**

**Fig. 3 – Uno dei segreti dell'efficienza di Ego Group è il lavoro di costante partnership con i fornitori delle macchine presenti negli impianti produttivi. I-TRONIK, ad esempio, ha negli anni contribuito a consolidare il successo di Ego Group**



3

da sanissima sotto il profilo economico-finanziario».

I primi due anni di attività di Ego Group sono stati soprattutto preparatori, dedicati innanzitutto a calibrare l'azienda alle sfide del mercato. «Ci siamo ufficialmente presentati dai clienti nel 2017, solo quando ci siamo sentiti pronti. La risposta è stata positiva, come dimostrano i numeri. Abbiamo basato il rapporto con la clientela sulla sincerità, comunicando ogni volta con chiarezza ciò che siamo in grado di fare e fino a che punto siamo in grado di fornire il supporto richiesto. Quando comincia la collaborazione, poi, ci applichiamo a ognuno di loro con grande dedizione, attenzione e competenza. Infatti, abbiamo raggiunto i nostri attuali 80 e più clienti grazie a questo modo di porci nei loro confronti, costruendo solidi rapporti di fiducia.».

Lo stesso Ego Group, d'altra parte, è nato dalla sinergia tra Berardi con un suo ex cliente, Federico Rigato, l'altro socio operativo dell'azienda. «Conosco Federico da circa 25 anni, è stato primo un mio cliente, successivamente consulente, oggi, orgogliosamente, amico e socio. Oggi Federico rappresenta quanto di meglio esista nel Triveneteo dal punto di vista progettuale, anche con studi propri indipendenti. Il connubio tra noi due è totale, dal momento che, a mia volta, nasco come commerciale e, nel tempo, ho ampliato i miei orizzonti professionali alla gestione delle risorse umane, alle attività di amministratore delegato, fino a occuparmi degli aspetti finanziari.».

Su queste basi, in soli due anni Ego Group ha catturato le attenzioni non solo di clienti italiani, ma anche esteri. «Il 70% delle richieste che riceviamo giunge dalla nostra Penisola, dalle Alpi fino a Catania», spiega Berardi. «Il restante 30% arriva dalla Spagna, dalla Svizzera, dalla Croazia, ma anche dagli Stati Uniti e dalla Cina. Inoltre, quando abbiamo comprato l'azienda, il



**Fig. 4 – I giovani sono una costante dello staff di Ego Group. In foto Diego Libralesso, il giovane responsabile del reparto SMD**

cliente maggiore valeva il 50% del totale, oggi il 10%. Abbiamo, quindi, optato per una strategia che punta alla diversificazione, una scelta chiaramente più ragionevole per le prospettive economiche del Gruppo».

### Crescere senza cambiare

Ego Group ha superato i confini nazionali non solo a livello di clienti, ma anche per quanto riguarda la propria organizzazione aziendale. «Oltre al nostro headquarter dotato della tecnologia più innovativa e dove lavorano 50 persone, abbiamo un secondo sito in Croazia, a Novigrad, dove opera Dese Elettronica», prosegue Berardi. Presso la sede di Badoere di Morgano, Ego Group negli ultimi due anni ha condotto diversi investimenti tecnologici, dal montaggio 0201 alle serigrafiche 2D, passando attraverso un magazzino automatico, per arrivare all'implementazione del paradigma di Industria 4.0. Considerato nella sua totalità di

Federico Rigato, direttore generale di Ego Group, parla della sua azienda e delle prospettive di un gruppo in costante crescita



<https://www.elettronicanews.it/parole-con-federico-rigato-di-ego-group/>

**Fig. 5 – Federico Rigato, con esperienze di progettista elettronico alle spalle, è il direttore generale di Ego Group. Insieme a Matteo Berardi ha fondato l'azienda nel 2015**

**Fig. 6 – Il personale di Ego Group – complessivamente più di 130 persone – svolge costantemente attività di aggiornamento, vista la costante evoluzione delle tecnologie elettroniche e di produzione**





6

Gruppo, le linee SMD attive sono sei.

Grazie a questi investimenti e al suo modo di lavorare attento alle esigenze del cliente, il numero di realtà che si rivolgono a Ego Group è in sensibile aumento. «Tuttavia», spiega Berardi, «in questo momento cerchiamo di contenere la nostra attività commerciale, convinti come siamo che la crescita debba essere finanziata. Non è semplice limitarsi, ma preferiamo crescere seguendo un piano di sviluppo coerente e ben pianificato, tant'è che talvolta ci capita di bloccare alcuni clienti andando a produrre solo quando avremo degli slot adatti a loro».

Si conferma, perciò, la scelta della **massima trasparenza nel rapporto con il cliente**. Un valore apprezzato, dato che, come sottolinea lo stesso Berardi, «abbiamo ordini fino al 2021 già piazzati e, quest'anno, la crescita mostra un andamento del 20% superiore rispetto all'anno scorso».

Se si pensa alle condizioni di partenza della società rilevata, i risultati sono senza dubbio straordinari. Soprattutto, hanno definitivamente sconfitto ogni scetticismo iniziale. «Quando abbiamo presentato il nostro piano industriale, ci siamo posti l'obiettivo di 20 milioni di fatturato in cinque anni. Le banche, ricordo, pur essendo legate verso questa azien-

da fortemente radicata nel territorio, di fronte al bilancio negativo di quel periodo mostravano molte titubanze. Oggi, grazie all'intervento di soci provenienti da Padova, Brescia, Milano e Roma, possiamo raccontare una storia diversa e positiva. Certamente, è stato importante anche il supporto che abbiamo avuto dai distributori, che avevano imparato a conoscerci grazie alla nostra esperienza di 25 anni sul mercato».

Per quanto riguarda il futuro, Ego Group punta chiaramente a crescere ancora, ma stando attento a non snaturarsi. «Sappiamo benissimo», procede Berardi, «cosa vuole il cliente: flessibilità e immediatezza, sicuramente non interfacciarsi con qualcosa che assomiglia ad un ministero. Ecco perché stiamo creando un'azienda a nostra immagine e somiglianza, inserendo all'interno persone che abbiamo conosciuto in 27 anni di presenza nel settore. Sono risorse che rispecchiano il nostro modo di lavorare e che provengono da diversi territori: chi lavora nell'ufficio acquisti e in magazzino arriva da Verona, mentre la forza commerciale e l'ufficio tecnico da Vicenza. Sono tutte persone con cui ci capiamo al primo sguardo. Questa intesa interna è un volano formidabile per continuare a crescere puntando sulla quali-

tà delle relazioni con i clienti. Infatti, pensiamo di chiudere l'anno in corso a 14-15 milioni di fatturato».

## Focus sulla produzione

Chiaramente, anche il sito produttivo di Novigrad fornisce il suo prezioso contributo alla crescita del Gruppo. «Presso Dese Elettronica lavorano tutte risorse croate, circa 80 persone, il cui valore aggiunto è rappresentato principalmente dalla giovane età» sottolinea Berardi. «Non solo, parliamo anche di risorse tecnologicamente istruite per operare al meglio e che, con Federico, raggiungiamo mediamente una volta alla settimana. Per noi, infatti, più che di una seconda realtà, si tratta principalmente di una sorta di reparto esterno, attivo a soli 250 chilometri dalla nostra sede italiana, facilmente raggiungibile con due ore e mezzo di guida».

Nonostante le competenze accumulate negli anni, Ego Group è molto attento a non fare progettazione, proprio per non sovrapporsi a quelle realtà che se ne occupano e che sono linfa vitale per l'azienda trevisana. «Quello che facciamo», si inserisce Rigato, «è il re-design su progetti già fatti, oppure possiamo trovare ciò che eventualmente è alternativo rispetto a quanto divenuto obsoleto. Inoltre, possiamo fornire la soluzione per quanto riguarda l'ingegnerizzazione della scheda: spesso chi fa progettazione non ha mai visto come si produce una scheda, quindi diamo come competenza le soluzioni tecnologiche per rendere "industriale" una scheda. Possiamo, perciò, tranquillamente affermare di lavorare a quattro mani con chi si occupa di progettazione, oppure a sei mani arrivando a comprendere anche il cliente».

Ego Group mette a disposizione dei suoi interlocutori gli articoli del magazzino, gestito da un responsabile affiancato da sette collaboratori. «Il nostro enorme magazzino», prosegue

7

Rigato, «è suddiviso in zone logistiche differenti secondo i diversi lotti di produzione. In questo modo, abbiamo la giacenza in tempo reale di quanto è presente e serve».

Per quanto riguarda i tempi di consegna, «quando abbiamo una scheda organizzata e programmata con tutti i codici, lo standard è di 60 giorni partendo da zero», aggiunge Berardi, «comprando il materiale, considerato l'arrivo della distinta nuova, il tempo di codifica, la realizzazione del disegno tecnico... Sicuramente, è risultato importante l'investimento effettuato sugli automatismi, basti pensare che l'ufficio acquisti è composto da due persone, come prova di efficienza».

### Largo ai giovani

Da quando il tema della quarta rivoluzione industriale è diventato finalmente attualità anche nel nostro Paese, è costantemente aumentato il numero di aziende di ogni dimensione che hanno cominciato a guardare con più attenzione alle opportunità offerte dalla digitalizzazione. Lo stesso Ego Group si è prontamente mosso in questa direzione. «In questo momento», prosegue Rigato, «siamo un'azienda per il 60% re-



almente Industry 4.0. Quello che ancora ci manca, infatti, è la parte relativa ai protocolli di comunicazione tra le macchine, che saranno adattati entro la fine di questo anno. Al tempo stesso, quanto di nuovo abbiamo fatto a livello di software gestionale, ci consente una migliore comunicazione a livello di magazzino e operatori. Ad esempio, grazie al nuovo software gestionale, siamo ora collegati in modo automatico con l'impianto attivo in Croazia: prima avevamo dei database condivisi con file di Excel, ora invece sappiamo in tempo reale cosa stanno facendo gli operatori attivi a Novigrad. Un altro esempio riguarda l'AOI, che ci comunica quali sono le fail trovate e ci guida in magaz-

zino per individuare le componenti da prelevare per le riparazioni».

Per affrontare questi nuovi scenari fondamentale risulta la crescita interna del personale. Sotto questo profilo, Ego Group è sempre molto attento nella scelta delle nuove risorse da inserire in azienda. Su questo versante, purtroppo, non manca qualche difficoltà. «Siamo entrati in contatto con gli istituti professionali presenti sul nostro territorio diffondendo, dopo avere parlato con i dirigenti scolastici, una mailing tra i neodiplomati», racconta Rigoni. «Purtroppo, il riscontro è stato bassissimo, a dimostrazione di quanto oggi sia difficile per le aziende trovare le risorse più adatte alle proprie necessità. In realtà, ciò per noi non rappresenta un problema insormontabile, dal momento che investiamo anche nella formazione interna. Ciò che fa la differenza, infatti, è innanzitutto l'impegno e la capacità di mettersi in gioco. Proprio recentemente abbiamo assunto due nuove risorse, inserite in un ambiente di lavoro di persone giovani, anche con ruoli di responsabilità, pronte a crescere insieme».



**Fig. 7 – Ordine, efficienza e tempestività sono i segreti del successo di Ego Group**

**Fig. 8 – Logistica produttiva avanzata. Le attività di storage dei componenti sono gestite dai sistemi Restorage di I-TRONIK**

© RIPRODUZIONE RISERVATA