

Così un artigiano trovò la soluzione per la BTicino

Pubblicato: Venerdì 14 Ottobre 2011



Negli anni '90 alle placche in legno degli interruttori elettrici non ci credeva nemmeno il presidente della **BTicino (Gruppo Legrand)**. Troppo costose, troppo difficili da realizzare, rispetto a quelle in plastica. È stato solo grazie a un piccolo artigiano che l'azienda più importante del settore è riuscita a trovare la soluzione e imporre con successo quel prodotto sul mercato.

La storia che racconta il designer **Clino Trini Castelli (foto a lato)**, intervenuto alla presentazione del progetto **“Maestri d'artigianato”** e per lungo tempo consulente della BTicino, è un esempio di come le grandi industrie hanno spesso bisogno dei piccoli imprenditori, in questo caso di un microimprenditore, per trovare soluzioni praticabili ai problemi che pone il mercato.

«In quegli anni – spiega Castelli – alcuni clienti chiedevano le placche in legno che non si trovavano sul mercato. Esclusa l'imitazione in plastica, mi sono detto: se vogliono il legno diamogli il legno. Il problema era rappresentato dal costo, sette volte rispetto a quello delle normali placche. Ma a ben vedere era un falso problema, perché chi spende 3 milioni di lire per la testata di un letto in legno, avrebbe speso anche 140 mila lire per le due placchette».

A quel punto è cominciata la ricerca di un laboratorio che potesse realizzare il nuovo prodotto. Il designer e l'azienda hanno scandagliato tutto il **Nord Italia**, arrivando fino in **Valle D'Aosta** da alcuni intagliatori, senza però trovare l'artigiano adatto.

Dopo due anni di ricerche a largo raggio, hanno individuato un piccolo imprenditore della Brianza che lavorava nel suo capannone insieme ai due figli. «Era uno che conosceva bene il legno – continua Castelli -. Un bravo artigiano che era anche sindaco del paese. Quando ci presentammo con la proposta, lui, a differenza degli altri, non ci chiese i disegni, che naturalmente la BTicino conservava sottochiave. I suoi due figli, che erano due smanettoni al computer, presero la placca e la riprodussero in digitale, inviandoci dopo un po' di tempo ciò che avevano realizzato».

Bingo. Il piccolo artigiano brianzolo aveva dato al colosso industriale la soluzione al problema. Nel primo anno di lancio sul mercato, la BTicino vendette mezzo milione di placche in legno a 70 mila lire l'una. «Fu un successo pazzesco – conclude il designer -. Oggi quell'azienda artigiana è diventata una società per azioni».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

