

Hi-tech... contro corrente

Contro le inondazioni, vera minaccia per le persone e l'ambiente, l'industria urana Howasu AG lancia sul mercato il cuscino di protezione «Floodstop».

Foto a destra: Inondazioni a Wynningen, BE, il 21 giugno 2007. A sin. in basso: set Floodstop con doppia pompa a pistone. In basso: il fondatore e amministratore Michael Dobler (a ds.) con il responsabile di produzione Thomas Glanzmann.



È una fresca mattina d'autunno. Alla Howasu AG, nell'Alto Uri, è in corso una simulazione: il tubo rosso della pompa si tende e si gonfia d'acqua, che scorre con forza riempiendo un poderoso container. Quando il livello tocca quota 2,30 m, la colonna d'acqua preme contro le pareti di acciaio con un carico di 1,2 tonnellate, ricreando così le condizioni tipiche di un'inondazione. Ora si vedrà se i cuscini di protezione Floodstop integrati nella parete laterale del container – novità mondiale firmata Howasu (Hochwasserschutz) AG – sono davvero a tenuta stagna.

Sì, lo sono! Michael Dobler, CEO di Howasu, è raggianti. Ancora una volta, infatti, il capo della start-up glarone ha mantenuto la promessa: «Il sistema Floodstop protegge efficacemente dalle inondazioni.» I cuscini di

protezione a doppio strato – con un interno di circa 28 000 fibre trasversali per metro quadrato saldate con un'innovativa tecnica ad alta frequenza – ripartiscono la pressione dell'acqua su tutta la superficie e costituiscono una solida barriera contro i flutti.

Ottimi risultati in breve tempo

Dobler sfiora la parete dell'imponente container da nave, che non è solo una prova tangibile dell'efficacia del sistema Howasu, ma anche un omaggio alla storia della ditta. L'idea che diede vita al prodotto brevettato proviene infatti dal responsabile tecnico Louis Conzett, ex capitano di lungo corso. Durante una tempesta, in un boccaporto della nave di Conzett si era incuneata una zattera di salvataggio talmente gonfia d'aria da isolare completamente l'imbarcazione dalle onde. Questo episodio fa

scattare la sua intuizione: creare un cuscino anti-inondazione.

Dal mare aperto l'idea approda in azienda mediante il Swiss Economic Forum di Thun: «UBS mi aveva suggerito di approfondire l'idea di Conzett», ricorda Dobler. Infatti, l'ingegnere HTL con MBA, ex CEO di Cerberus a Hong Kong e già attivo per Siemens SBT in Cina, non si lascia sfuggire l'occasione: dopo opportune e convincenti analisi di mercato e della concorrenza, nel dicembre del 2006 fonda la Howasu AG. Nel giro di pochi mesi l'azienda forma un sodalizio con la Basilese Assicurazioni come partner di cooperazione. Nel giugno 2007 l'azienda vince il premio per le giovani imprese della prestigiosa Fondazione De Vigier. Molti gli investitori interessati ad una partecipazione: «Finora sono entrati nell'azienda tre gruppi con quote di peso lineare» racconta Dobler, lui stesso nell'assetto proprietario.

Roadshow e webshop

Per aumentare la visibilità dell'azienda, la Howasu AG e la Basilese Assicurazioni viaggiano in tutta la Svizzera. «Entro giugno 2008 avremo visitato 30 – 40 località a rischio di inondazioni» spiega Dobler. Durante i roadshow, i clienti finali possono imparare a installare autonomamente il sistema Floodstop grazie ad apposite dimostrazioni. Un modo pratico per illustrare i vantaggi e la semplicità di utilizzo del sistema: «Anche una persona anziana può installare Floodstop facilmente e senza aiuto» assicura Dobler.

L'azienda dispone di una soluzione IT molto evoluta. «Per realizzare un prodotto simile in Svizzera è necessario un alto grado di automazione» spiega Dobler, che punta quindi su una consistente presenza online. In pratica, il cliente può comunicare al computer le dimensioni delle aperture domestiche che intende sigillare – pozzetti di aerazione, porte, finestre di ogni tipo – per consentire alla Howasu AG di realiz-

zare cuscini su misura. La banca dati della ditta contiene già 1800 diverse geometrie, ciascuna contrassegnata da un codice a barre o, come dice Dobler, da «un numero AVS», che la rende facilmente individuabile.

5000 franchi per isolare la casa

Questo sistema di protezione contro le inondazioni non è affatto caro. Per una casa unifamiliare media bastano quattro o cinque cuscini per un totale di 4000–5000 franchi. Nel periodo autunno 2007 – autunno 2008 Dobler prevede uno smercio di 10 000 pezzi. Secondo il CEO di Howasu, in Svizzera sono circa 100 000 gli edifici situati in zone a rischio, mentre si parla di mezzo milione in Austria e di un milione in Germania: su questa base, Dobler ha calcolato un fatturato di 100 milioni di franchi per i prossimi cinque anni. Dopo i mercati Svizzera, Germania e Austria, la Howasu punterà su Europa, Cina, USA e Canada.

Può sorprendere che un prodotto high-tech nasca in una regione periferica come Glarona. Ma per Dobler, quella della terra di Fridolin – precisamente l'area della vecchia filatura dell'Alto Uri – è stata una scelta ponderata: «Da qui abbiamo accesso ad autostrada e rete ferroviaria. In più, la vicinanza alla Scuola Tecnica Superiore di Rapperswil ci consente di trovare con relativa facilità collaboratori qualificati.» Altri aspetti favorevoli sono il buon rapporto qualità/prezzo degli immobili, le infrastrutture e i validi incentivi regionali all'economia. Le prospettive sono dunque rosee: per combattere efficacemente le inondazioni in Svizzera e all'estero, gli attuali cinque collaboratori dovrebbero diventare 40 nel prossimo quinquennio.



Un proprietario di casa predispone il Floodstop con doppia pompa a pistone per montarlo sulla finestra della cantina.

Check-list

I consigli di Michael Dobler, CEO di Howasu, per portare innovazioni in azienda:

1. In tutti gli sforzi di miglioramento, rimanere focalizzati sull'utente. Collaborare con il cliente finale già in fase di sviluppo.
2. Puntare decisamente sulla facilità d'uso: il prodotto deve essere utilizzabile da tutti e in qualsiasi situazione senza difficoltà.
3. «Riciclare» le innovazioni: concepire nuove applicazioni per il know-how di base disponibile.
4. Lo sviluppo di nuovi prodotti va tutelato per tempo mediante brevetti.
5. Curare la composizione ottimale del team di sviluppo: compensare la componente creativa con quella maggiormente orientata all'economia aziendale.