

GROSSISTI E RIVENDITORI

Un percorso lungo quarant'anni

Dal 1976 al 2016, la competenza e la dedizione di Attilio Maspero e Romano Marconi di 2m Elettronica sono diventati un elemento di riferimento: capire le esigenze e proporre soluzioni, semplici e innovative.

■ 2m Elettronica: 2m come Marconi e Maspero, i soci dell'azienda fondata nel 1976 a Seregno, oggi punto di riferimento per l'innovazione e la sperimentazione nel settore dell'elettronica.

Come ci raccontano, motore di questa avventura imprenditoriale è stata la passione.

«Sono sempre stato un grande appassionato di elettronica e ho coltivato questa mia passione in ambiti che mi piacevano e trovavo interessanti, ad esempio la radiofrequenza: per questo motivo sono diventato radioamatore. Inoltre, facevo di tutto per tenermi sempre aggiornato su alcune tematiche che suscitavano la mia curiosità come l'impiantistica d'antenna e la ricezione dei segnali TV».

Attilio Maspero comincia così a raccontare l'inizio della sua avventura. «Mi rincresce dirlo, ma la scuola non ci ha aiutati granché, forse solo con un'infarinatura di base: quello che ci ha dato lo slancio e gli stimoli giusti per pensare qualcosa di diverso, qualcosa di nuovo, è stato il mondo del lavoro, dal quale capimmo il valore fondamentale dell'esperienza. Dal '72 al '76, la formazione ricevuta lavorando in GBC, un colosso nella distribuzione di materiale elettronico, ci ha permesso di entrare in contatto con nuove idee, orizzonti innovativi, per ampliare e soprattutto condividere le informazioni per farle circolare».

Prima di entrare in GBC, Romano Marconi coglie la grande opportunità di entrare in Melchioni, realtà storica nel campo della componentistica elettronica.

«A 20 anni ho cominciato coordinando il negozio di Via Friuli, specializzato nella componentistica elettronica. Ho lavorato lì dal '60 al '71 prima di entrare in GBC dove mi sono dedicato sempre maggiormente alla gestione delle relazioni con i grossisti, tanto che arrivai a possedere un'ottima conoscenza di tutti i vari fornitori e rivenditori presenti nella mia zona».

Così, al termine di una serie di esperienze stimolanti, Attilio, con un profilo più tecnico, e Romano, con una maturata capacità commerciale, decidono di diventare soci e di mettersi in proprio, aprendo un primo negozio a Seregno.

«Prendemmo un piccolo magazzino di 50 mq a Seregno. In questa prima fase fummo aiutati da GBC, con cui restammo sempre in ottimi rapporti, la quale ci riforniva con stock di materiali con pagamenti molto agevolati. Quello che volevamo fare era mettere a frutto le nostre conoscenze e tentare di replicare una sorta di GBC in miniatura, proponendo anche qualcosa che ci distinguesse e che ci caratterizzasse in modo davvero originale. Credevamo davvero di poter fare qualcosa che ci avrebbe regalato delle soddisfazioni, nonostante i



Da sinistra, Attilio Maspero e Romano Marconi, fondatori di 2M Elettronica.



primi periodi furono proprio difficili: passammo più di sei mesi senza stipendio: abbiamo rischiato, ma la nostra forza fu di credere nel nostro progetto con caparbità».

La collaborazione con RAI: un banco di prova

Un capitolo fondamentale per la maturazione e la preparazione tecnica di Attilio e Romano è stato anche l'ottimo rapporto con i tecnici RAI, risalente al '72', che portò due anni dopo a un'importante collaborazione.

Ci raccontano Attilio e Romano: «nel '74', in collaborazione con Sony, distribuita da Furman, ci occupammo in prima persona della progettazione e dell'allestimento dell'impianto audio per ritrasmettere in diretta nella Galleria Vittorio Emanuele II di Milano la messa di Requiem di Giuseppe Verdi rappresentata

al Teatro alla Scala di Milano: si trattò della prima diffusione via cavo in Italia, e fu un successo». Continua Attilio, «è stato un lavoro davvero sfidante, ce l'abbiamo messa tutta per trovare una soluzione valida e all'altezza dell'evento, con caparbità ci riuscimmo. Ci credevamo, è stato questo il segreto. Questo, come molti altri, è stato un episodio importante per acquisire quel bagaglio di conoscenze che tutt'oggi non solo adoperiamo, ma cerchiamo di trasmettere ai collaboratori, con l'obbligo di riversarlo poi ai nostri clienti».

2m Elettronica ha contribuito all'organizzazione tecnica Audio Video di famosi festival nazionali citati come irripetibili per contenuto tecnico e culturale in un libro storico appena uscito. Ad esempio: la distribuzione audio della prima conferenza di tutti i Capi di Stato europei al Castello Sforzesco di Milano.



I valori aggiunti e una mission ambiziosa

Grazie alla caparbietà e ai buoni rapporti mantenuti con GBC, 2m Elettronica cresce costantemente, allargando prima il magazzino di Seregno a 120 mq; in seguito, aprendo un punto vendita a Como nel '81, e infine a Lecco nel '90.

«I clienti venivano da noi – spiega Romano – in primo luogo perché parecchi già ci conoscevano. C'era una sorta di buona confidenza tra noi e i riparatori: molto spesso venivamo riconosciuti da persone che si ricordavano di noi in GBC. In seguito, l'arrivo delle televisioni private e della banda quinta, quindi il boom degli impianti d'antenna, ci hanno dato una grossa mano nei primi tempi. Naturalmente un altro punto che giocava a nostro favore è stata la scelta dell'area che coprivamo: infatti, nella zona di Seregno mancava un distributore come noi, quindi i tecnici ci cercavano nonostante già allora fosse presente una nutrita concorrenza».

Oltre a questi aspetti, il successo di 2m Elettronica si è andato a costruire soprattutto sulla mentalità con cui Attilio e Romano hanno fondato la loro impresa.

«Se devo pensare ad un valore aggiunto con cui abbiamo impostato l'attività, questo è stato sicuramente il fatto di puntare sempre sull'innovazione. Volevamo essere sempre aggiornati, cercavamo e credevamo che la novità, abbinata con la ricerca qualitativa, potesse fare la differenza. Ma non solo! – prosegue Attilio con entusiasmo – La nostra ambizione non era soltanto quella di vendere buoni prodotti, ma di proporre soluzioni. Questo atteggiamento è stato molto apprezzato nel rapporto diretto con i fornitori,

proprio nell'ottica di risolvere insieme i problemi con i vari installatori: ci applicavamo per mettere a punto la soluzione migliore, che si adattasse alle esigenze che via via ci venivano richieste, senza vendere qualcosa di standard, ripetitivo e predefinito. Questo lavoro lo si può concepire, credo, solamente se si parte da una vera passione, se si è realmente coinvolti nella propria attività. Le soluzioni rendono soddisfatti sia noi che il cliente». La ricerca innovativa e la cura per l'aggiornamento costante viene sottolineata da Attilio a più riprese. «Una volta l'antennista era molto richiesto. Oggi, l'avvento della tecnologia digitale e dell'informatica hanno portato con sé un punto di discontinuità: non tutti si sono aggiornati ampliando le proprie aree di competenza. Questo caso è esemplare per comprendere come si debba essere sempre duttili e resilienti per mantenere la competitività. Per 2m Elettronica è fondamentale la flessibilità, il costante aggiornamento e l'orientamento alla soluzione: non si può fare altrimenti, ed è così che vogliamo continuare a lavorare».

Partnership a 360°

«Partner di 2m Elettronica nel settore professionale sono tutti i migliori marchi attualmente presenti sul territorio italiano. Nel settore delle antenne abbiamo collaborato in modo concreto fin dall'inizio dell'attività, sia come supporto tecnico che commerciale, con Offel, oggi un marchio al vertice qualitativo del mercato di antenne e componentistica. Nel settore telefonia e servizi annessi, offriamo ai nostri clienti marchi come Vodafone, Linkem, Tiscali e GBC, il nostro marchio preferenziale, ma nei punti vendita per completare la gamma dei prodotti proponiamo anche altri marchi, ad



esempio Elcart, Zodiac, Global, Alcapower. Ci definiamo come una ditta solida e affidabile, sempre attenta e disponibile a cogliere i cambiamenti tecnologici in atto e a collaborare con le realtà più interessanti presenti sul mercato», ci racconta Romano. «L'impostazione dei nostri punti vendita è pensata poi anche per adattarsi a una clientela variegata ed eterogenea: per esempio, nel negozio di Como serviamo più i privati mentre in quello di Seregno abbiamo una clientela più attenta agli aspetti tecnici, quindi antennisti, elettricisti. Diciamo che le caratteristiche tra i vari punti vendita sono ben differenziate, in relazione alla tipologia di clientela», conclude Attilio.

Un mercato in costante trasformazione

A 40 anni di distanza dall'avvio dell'attività, Attilio e Romano sono riusciti a comprendere l'evoluzione di un mercato in costante cambiamento, dalla componentistica TV fino all'avvento dell'informatica, passando per l'impiantistica d'antenna. «La tecnologia in questi anni ha fatto passi da gigante, ci sono stati stravolgimenti notevoli. Possiamo dire di essere stati sempre sul pezzo, cercare di comprendere i cambiamenti e le nuove sfide che i tempi proponevano», commenta Romano a riguardo.

«Naturalmente – puntualizza Attilio – ci sono state svolte significative che hanno segnato il settore dell'elettronica e ci hanno costretto ad una riflessione approfondita. Quello più evidente è stato il graduale spostamento dell'attenzione dalla qualità al prezzo. I concetti di qualità e affidabilità si sono pressoché appiattiti, lasciando il posto ad un discorso meramente economico. Non è facile andare contro tendenza,

nonostante per 2m Elettronica il discorso qualitativo resti sempre una priorità».

Se si parla di cambiamenti influenti, gli anni '80 sono stati caratterizzati dall'avvento degli home computer e dall'avvio della ricezione satellitare; gli anni '90', però hanno segnato il cambiamento più epocale e drastico, riconducibile all'avvento del web.

«Internet può essere davvero una risorsa interessante, capace di mettere in contatto idee, riuscendo spesso a suggerire soluzioni e spunti; in un'ottica di informazione globale tuttavia, credo sempre di più che il web abbia avuto il difetto di influenzare eccessivamente l'utente, portandolo a tener in minor considerazione la parola del tecnico. In questo senso, la rete Internet pilota le scelte in una modalità spesso fuorviante: questo è dannoso sia per chi compra, sia per il tecnico, che viene meno considerato».

Riflessioni sul futuro

Coerentemente con quanto si possa pensare, sembra davvero difficile arginare l'ascesa della globalizzazione e dei suoi strumenti informatici. 2m Elettronica dal 1992 effettua investimenti specifici sui singoli punti vendita per specializzarsi sulle nuove tecnologie.

«L'unica alternativa a un rintanarsi sempre di più nel proprio orticello – dice Romano – sembrerebbe quella di attivarsi per entrare in relazione, cercare di coinvolgere fornitori e installatori, consociarsi: in una parola, fare gruppo».

La visione di 2m Elettronica per il futuro è una ricerca sia all'adattamento – non ci si può di certo estraniare da quella che è la direzione mainstream – accompagnata tuttavia da una serie di valori etici fortemente radicati



che portano l'azienda brianzola a cercare di contrastare questa tendenza.

«La tecnologia corre a ritmi impressionanti – dice Attilio – ed è importante seguirla. Molto spesso però si propone la tecnologia senza nemmeno capirla fino in fondo. Bisogna in questo senso promuovere sì la tecnologia, cercando però di renderla al contempo comprensibile all'utente, tradurla in un linguaggio semplice e funzionale. Negli ultimi anni, soprattutto nelle nostre zone, hanno aperto numerosi centri commerciali: vendono di tutto, ma riguardo all'elettronica di consumo e alla tecnologia sofisticata le statistiche hanno evidenziato che il 70% di ciò che si vende non viene utilizzato. Il consumatore non

è in grado di sfruttare le prestazioni dei prodotti per mancanza di informazione oppure non sono adatti alle esigenze richieste. Spesso si sente parlare di domotica: non va proposta la semplice applicazione, ma il beneficio e la soluzione semplice, per togliere tutto ciò che non serve e crea confusione. Su questi binari corre il progetto di 2m Elettronica: comprendere caso per caso quella la particolare esigenza e dare una risposta semplice, efficace e coerente con le necessità. La nostra futura mission con l'inizio della domotica avanzata, l'Internet delle cose (IoT) e i sensori wireless di diverso tipo, anche con portata fino a 15 km, sarà trovare partner affidabili per risolvere i problemi dei clienti, anziché crearli».

2m Elettronica - le pietre miliari

- 1974** Romano e Attilio progettano e allestiscono l'impianto per ritrasmettere in diretta la messa di Requiem di Giuseppe Verdi rappresentata al Teatro alla Scala di Milano.
- 1976** Romano Marconi e Attilio Maspero costituiscono la 2m Elettronica aprendo un negozio a Seregno di 50 mq.
- 1978** Si amplia a 120 mq il negozio di Seregno.
- 1979** Contratto di esclusiva con Offel per collabora all'ampliamento di prodotti personalizzati nel settore antennistica per centrali a filtri attivi.
-
- 1981** Como: apre un negozio di 400 mq in centro.
- 1982** Seregno: apre un secondo negozio di 750 mq.
- 1983** 2m Elettronica si reca in Svezia e avvia i contatti con Luxor per la commercializzazione di impianti di ricezione satellitare.
- 1984** Installazione del primo impianto per la ricezione tv via satellite dal satellite russo Gorizont 7.
- 1987** La ricezione sat, ancora in analogico, è ormai una realtà e 2m Elettronica si specializza sulla fornitura di parabole e LNB Avantech.
-
- 1995** Arriva la grande distribuzione e 2m Elettronica rinnova il suo sistema di vendita offrendo servizi dedicati agli utilizzatori finali.
- 1998** 2m Elettronica è partner di Stream.
-
- 2000** Avvia e promuove annualmente stage tecnico-commerciali con fornitori e propri clienti.
- 2003** In seguito ai cambiamenti delle piattaforme sat 2m Elettronica diventa Sky Center.
- 2005** Rinnova i suoi sistemi informatici aprendo collegamenti via Internet ai propri clienti professionisti.
- 2007** Viene implementato in ogni punto vendita il settore della home-security formando il personale tecnico.
- 2008** 2m Elettronica è con Wind telefonia.
- 2009** Continua la collaborazione con Sky che risale al 1993 (allora Tele+) inserendo anche il servizio di post-vendita.
-
- 2010** In occasione della migrazione al digitale terrestre mette a disposizione dei clienti, installatori di antenne muniti di codice, linee telefoniche per consulenze tecniche.
- 2012** Il settore della videosorveglianza viene ampliato in tutte le sedi con nuovi prodotti avanzati.
- 2014** È rivenditore di Vodafone, Tiscali e Linkem.
- 2016** Si proietta nel futuro: analisi delle possibilità di mercato con IOT, prossima installazione nelle proprie sedi di gateway per i propri clienti con tecnologia LoRa.

Nel frattempo Attilio e Romano sono diventati nonni di Mattia, Alessio, Fabrizio, Beatrice e Alessandro.

La locandina dell'evento al Teatro alla Scala di Milano.



2m Elettronica srl
www.2m-elettronica.it

SEREGNO
Via alla Porada, 21
Tel. 0362 23 64 67
2mseregno@tin.it

COMO
Via Sacco, 3
Tel. 031 30 33 55
2mcomo@virgilio.it

LECCO
Via dei Pescatori, 38
Tel. 0341 28 26 39
2mlecco@virgilio.it