

“Fermi gli ordini dall’Ucraina consegnare”

La Provincia del 31 marzo 2022, la nostra associata Wbt di Monte Marenzo (Lc) parla dei problemi con i paesi in guerra.

Fermi gli ordini dall’Ucraina Impossibile consegnare

Monte Marenzo
Il 5% del fatturato di Wbt nelle regioni in conflitto
Salve le commesse russe
Fermo a Kiev e in Bielorussia

I mercati di Russia, Ucraina e Bielorussia negli ultimi cinque anni si sono fatti sempre più strategici per la Wbt di Monte Marenzo, azienda con 35 dipendenti specializzata in nastri trasportatori metallici

utilizzati per gli impianti di industrie farmaceutiche ed alimentari.

L'azienda vende i propri prodotti in gran parte all'estero, con una quota del 30% destinata direttamente soprattutto in Russia, Ucraina, Bielorussia, Cina, Thailandia e Australia. Del 70% venduto in Italia la metà viene comunque esportata in quanto montata dai clienti italiani su grossi impianti destinati a loro volta all'estero.



Giuseppe Figini

Per quanto riguarda l'area oggi sede del conflitto fra Russia e Ucraina, Wbt ha in corso ordini in essere soprattutto in Ucraina, «ordini che per evidenti ragioni non possiamo evadere» - afferma Giuseppe Figini, uno dei tre soci di Wbt -, mentre per quanto riguarda la Russia abbiamo evaso gli ordini in corso e ci arrivano regolarmente richieste di offerte da parte di aziende che si trovano in Russia e che spesso sono multinazionali occidentali. Cosa che invece non accade con la Bielorussia, da cui non ci sta arrivando nulla».

Figini spiega che negli ultimi cinque anni non sono stati risparmiati investimenti per lo sviluppo commerciale dell'area

ex Urss, che oggi conta su una quota contenuta di esportazione, pari al 5% del fatturato, «ma, comunque, una quota in crescita, perché certi investimenti iniziano a dare risultati dopo qualche anno. E questo - sottolinea Figini - era il periodo buono. Ora la situazione è cambiata e stiamo pensando a che scelte compiere sul futuro. Il dato positivo - aggiunge Figini - è che oltre a non avere mai avuto problemi di pagamento con i clienti di quell'area, oggi non abbiamo nemmeno crediti sospesi».

Nata nel 2014 dopo aver rilevato un'azienda commerciale, negli anni l'attività è decollata fino a dar vita a una delle realtà più competitive del settore. Una realtà piccola ma solida e

con una forte reputazione, fornitrice dei pochi e grandi player della produzione di flaconi in vetro.

«L'azienda ha preso il via attraverso il ricollocamento di dipendenti di un'altra azienda, lavoratori che all'epoca erano a casa con ammortizzatori sociali. Miei ex colleghi, in quanto anch'io sono un ex dipendente della loro stessa azienda. Ma oggi - conclude Figini - siamo già al cambio generazionale in quanto i colleghi entrati otto anni fa in qualche caso erano intorno ai 55 anni di età, quindi strada facendo qualcuno che è andato in pensione è stato sostituito da giovani. E ovviamente pensiamo a una crescita attraverso nuovi investimenti». **M.Del.**

[Download](#)