Dove la ripresa è già realtà. Ultimi mesi, boom di ordini

La Provincia del 10 maggio 2021, Guido Baggioli della Mab, e consigliere Api Lecco Sondrio, parla della ripresa nel suo settore.

LA PROVINCIA
LUNEDÌ 10 MAGGIO 2021



IMPRESE & LAVORO

NOVATEX
www.novatexitalia.it

«Non c'è buona economia senza buoni imprenditori» PAPA FRANCESCO

DOVE LA RIPRESA È GIÀ REALTÀ ULTIMI MESI, BOOM DI ORDINI

Dalla Mab-Metallurgica Alta Brianza di Lecco un segnale di fiducia per tutto il sistema manifatturiero lariano Guido Baggioli: «Richieste superiori alla nostra capacità produttiva e ci troviamo costretti a dire molti "no"»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Fra nuovi investimenti e assunzioni di giovani programmate in queste settimane, l'azienda Mab-Metallurgica Alta Brianza di Lecco produttrice di barre trafilate a freddo attraversa un periodo in cui, afferma Guido Baggioli, general manager dell'azienda di famiglia, «il mercato sta andando molto bene, in un trend positivo registrato da settembre, che si è presentato prima in modo abbastanza controllato e che poi è letteralmente esploso da gennaio fino ad oggi».

Esploso e con quali conseguenze?
Le conseguenze stanno in un'entità di ordini che va ben oltre la nostra capacità produttiva, che pure è di 60mila tonnellate l'anno. Siamo senza dubbio in un momento molto positivo ma complicato da gestire, perché ci troviamo a dire più No che Sì alle richieste. Comunque, stiamo lavorando bene, con un'ottima organizzazione, per soddisfare le esigenze dei nostri clienti storici a cui abbiamo deciso di riservare priorità. Non ci stiamo dunque dedicando a nuovi clienti, ai quali cerchiamo di far capire la complessità del momento. Del resto, già non è facile soddisfare le richieste dei clienti storici, cresciute del 40-50% rispetto a quelle che si ricevono in tempi normali. Fino al 20-30% in più arriviamo, del resto ci siamo appena lasciati alle spalle un anno, il 2020, a dir poco anomalo la cui capacità produttiva inespressa per la crisi da Covid si sta riversando tutta su questi ultimi mesi.

La maggior pressione arriva da ordini esteri o nazionali?
Dall'estero arrivano tantissime richieste. Per noi storicamente le esportazioni ricoprono una quota del 30%, oggi un po' cresciuta intorno al 35%, ma in questo momento siamo molto più orientati e concentrati sul mercato interno, dove si trovano i nostri clienti più affezionati, per lo più utilizzatori che producono diversi componenti.

La carenza di materiale incide sulle maggiori richieste estere?
Sì, dall'estero arrivano tantissime richieste perché c'è mancanza di acciaio sul mercato. Ad esempio, un'importante acciaieria inglese con una grossa trafileria integrata oggi è ferma perché la banca che la sosteneva ha avuto una crisi finanziaria, e ciò ha distribuito altrove richieste aggiuntive in tutt'Europa. Noi all'estero non abbiamo clienti utilizzatori, cioè imprese che lavorano l'acciaio, bensì solo rivenditori, vale a dire commercianti che oggi ci sono e domani magari non più, a seconda delle volatilità dei prezzi e delle disponibilità di materiale. Al contrario, la torneria che conosce il tuo prodotto a cui si è affezionata difficilmente ti abbandona, qualsiasi cosa accada sui mercati.


Guido Baggioli, general manager della Mab - Metallurgica Alta Brianza di Lecco

Le acciaierie vi stanno rifornendo con regolarità?
Come noi facciamo con i nostri clienti storici, anche le acciaierie tradizionali da cui ci riforniamo fanno lo stesso con noi. Noi compriamo solo in Italia e in parte in Europa e stiamo ricevendo tutto ciò di cui abbiamo bisogno. Non registriamo criticità particolari, salvo qualche ritardo di consegna dovuto alla situazione generale. Di certo, non sono tempi in cui impostare la trattativa sul prezzo ma sulla possibilità o meno di avere il materiale. Ora è il momento delle acciaierie, sono loro a fare il prezzo.

E i prezzi si scaricano a valle?
Noi siamo costretti a girare in modo rapidissimo gli aumenti ai nostri clienti, perché l'incidenza dell'acquisto di materia prima sul prodotto finito è vicina all'80%, quindi non ci sono margini di attesa. I nostri clienti a loro volta hanno un'incidenza alta, fra il 50 e il 60%, con un lasso di tempo un po' più ampio del nostro per rigirare a valle gli aumenti ai clienti.

Quindi alla fine in negozio molte cose costeranno di più?
Sì. Per i clienti finali magari la lavatrice costerà il triplo perché la lamiera nera in meno di un anno è triplicata passando da 450 euro a 1200 euro a tonnellata. I prodotti che acquistiamo noi non sono aumentati in questa misura, ma sfioriamo comunque un aumento del 50%.

Nel 2020 Mab ha continuato con investimenti importanti in nuovi impianti. Sarà così anche per il 2021?
Sì, sugli investimenti non ci fermiamo mai. Peraltro abbiamo la fortuna di avere un'area con tanto spazio e vederlo vuoto ci fa vivere, diciamo così, un po' male la giornata. Pensiamo a impianti nuovi, sempre più moderni e performanti, per aumentare la nostra presenza verso quei clienti che apprezzano la qualità e l'innovazione dei nostri prodotti. Con i due nuovi marchi MAB70 e ESAMAB abbiamo aperti altri spazi di mercato, mentre i nuovi investimenti ci faranno ampliare la capacità produttiva.

Ci sono nuove assunzioni in vista?
Sì, per più di una ragione. In Mab c'è un turnover bassissimo, abbiamo lavoratori che sono con noi da quarant'anni, quindi iniziano ad essere diverse le persone vicine alla pensione e senza dubbio dobbiamo inserire i giovani, che hanno necessità di tempo adeguato per costruirsi l'esperienza. Lo facciamo affiancandoli ai lavoratori più esperti con dei tempi che vanno dai sei mesi di affiancamento per le mansioni più basiche fino alle più impegnative che richiedono anche due anni. Lo stiamo facendo con un programma complessivo sull'azienda.

Cerca giovani che vengano dalla scuola o dal mondo del lavoro?
Solitamente abbiamo sempre assunto persone che vengono dal lavoro e dai paesi limitrofi, ciò è un po' nella tradizione della nostra azienda che ha sempre assunto sul territorio spesso grazie al passaparola fra i vari dipendenti, che ci presentano l'amico o un parente, contando sempre molto sulla formazione che facciamo al nostro interno. Ma ora abbiamo in progetto l'assunzione di due giovani che arrivano dagli Istituti tecnici. Negli anni, è la seconda esperienza di questo tipo, dopo l'inserimento, tempo fa, di due giovani che venivano da scuole professionali.

La metalmeccanica sta andando bene, ma in base ai diversi settori di produzione che Mab serve come vede la ripresa economica generale?
La nostra visione è positiva, ma è evidente che su tutto incide l'andamento della pandemia e della campagna vaccinale. Non ci siamo ancora lasciati tutto alle spalle e fra le imprese c'è una grande consapevolezza su questo punto. Come molte imprese, teniamo gli occhi molto ben aperti su procedure interne di sicurezza molto ben vigilate e applicate. Il fatto di essere in zona gialla non deve farci abbassare la guardia, è responsabilità di tutti restare vigili e fare tutto ciò che serve per tornare alla normalità.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCHEDA

L'AZIENDA

Mab ha una lunga storia alle spalle. L'azienda nasce nel 1949, nel 2004 ha completato il trasferimento nell'attuale sede, un'area di 54.000 m² di cui 32.000 m² coperti, per dare ampio spazio alla produzione e al magazzino con 20.000 tonnellate di prodotto finito con oltre 1.500 articoli per forniture just in time.
Per la produzione dei trafilati a freddo Mab dispone di 8 linee combinate da rotolo a barra e 3 banchi di trafila da barra a barra. I prodotti sono destinati alla raccorderia idraulica e oleodinamica, al settore automotive e all'arredamento. Vengono usati anche per valvole, ingranaggi, componentistica, carpenteria e macchinari per applicazioni industriali.

Certificazioni e impianti Investimenti mai cessati

MAB70 e ESAMAB sono i due marchi, frutto di investimenti del 2019 e del 2020 di Mab-Metallurgica Alta Brianza, che in aggiunta all'installazione, l'anno scorso, di un nuovo impianto di produzione, stanno accompagnando la crescita di ordini e volumi nell'azienda lecchese.

L'azienda è specializzata nelle barre trafilate a freddo di alta qualità per una capacità produttiva totale di 60mila tonnellate annue, un volume a cui Mab si è avvicinata molto nel 2018 e che nel 2019 e nel 2020 ha visto una flessione intorno al 13%.

Con MAB70 per l'azienda si è aperto un mercato che riguarda i tondi trafilati con diametro da 15 a 46mm, frutto di un processo di trafilatura in barre da sei metri segate a metà solo dopo i controlli, che consente di garantire l'integrità superficiale anche nei primi 5 cm della punta. ESAMAB riguarda invece gli esagoni trafilati con chiave da 6 a 65 mm.

L'azienda, 71 dipendenti, è stata fondata nel 1949 ed è fra le protagoniste della storia industriale lecchese e del distretto meccanico in particolare. Oggi ai vertici ci sono Giorgio Ceccarelli (presidente e figlio di uno dei fondatori), Luigi Baggioli (amministratore delegato e anima storica di Mab) e suo figlio, Guido Baggioli, direttore generale. Unione Europea e Svizzera sono i suoi principali mercati esteri, mentre la quota maggioritaria di produzione, pari a poco meno del 70%, rimane comunque destinata a clienti italiani.

Dall'oleodinamica, con la produzione di raccorderia tornita, alla componentistica meccanica, all'automotive sono i settori principali serviti da Mab, oggi tornata ai livelli produttivi pre-crisi grazie alla costanza degli investimenti, continuati anche nel corso del 2020 nonostante la crisi generale legata al Covid. **M. Del.**

Download