

La meccanica sta correndo Ostacolo materie prime

La Provincia del 24 maggio 2021, intervista a **Danilo Gabbioni**, titolare della nostra associata Italgard.



IMPRESE & LAVORO



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

LA MECCANICA STA CORRENDO OSTACOLO MATERIE PRIME

Danilo Gabbioni è al vertice della Italgard di Inverigo, fatturato cresciuto del 28% nei primi quattro mesi del 2021 «Boom di ordini, ma i margini si sono ridotti. L'esempio dell'acciaio zincato: in pochi mesi prezzo salito del 110%»

MARIA G. DELLA VECCHIA

La metalmeccanica locale sta lavorando moltissimo, dobbiamo approfittare di questo momento, sicuramente complicato, per soddisfare la domanda e non deludere i mercati, nonostante la spada di Damocle dei prezzi delle materie prime, che mi auguro non crescano in modo tale da bruciare presto tutti i vantaggi di mercato che stiamo registrando. Ora come imprenditori dobbiamo avere il massimo della nostra capacità reattiva e anche fare la nostra parte nell'indirizzare l'uso delle tecnologie verso produzioni più etiche e socialmente responsabili.

Danilo Gabbioni, alla guida dell'azienda Italgard di Inverigo, si lascia alle spalle un 2020 in cui la sua fabbrica specializzata in stampaggio di lamiera, carpenteria di precisione e gruppi di continuità per grandi Gruppi multinazionali ha registrato una flessione di solo 0,8% sul 2019 e nel primo quadrimestre del 2021 segna un +28% di fatturato rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Tuttavia l'imprenditore spiega come la scarsità di materie prime sul mercato e i prezzi alle stelle di quelle che si riesce ad acquistare stanno cambiando oltre che il mercato anche le logiche di gestione aziendale.

Rispetto al fatturato come stanno andando i margini, data la situazione di mercato delle materie prime?
Due fattori rendono positivo il bilancio a livello di fatturato: un surplus di ordini che non ci aspettavamo, in una dinamica già iniziata verso la fine del 2020 e ora riconfermata con maggior forza, in un quadro di aumento dei prezzi di materie prime che con fatica abbiamo dovuto girare ai clienti. Ma per una serie di ragioni l'aumento di fatturato non corrisponde ai margini che ci saremmo aspettati.

Quali sono i punti critici?
Partiamo dai prezzi per quanto riguarda le nostre due divisioni di produzione, la carpenteria di precisione e lo stampaggio. I prezzi dell'acciaio zincato in questi primi quattro mesi dell'anno sono aumentati fra il 100 e il 110% rispetto al primo quadrimestre dell'anno scorso. Ciò che prima pagavamo 0,7 euro al Kg oggi costa 1,5 euro. Se parliamo di profondo stampaggio la situazione è ancora più drammatica: per quello più commerciale i prezzi arrivano a 1,6 euro, se andiamo su materiali più specifici di profondissimo stampaggio, che non



Danilo Gabbioni (al centro) con i soci: la moglie Vanda Castelnovo e il fratello Roberto Gabbioni

tutti i commercianti sono in grado di fornire anche in tempi normali, questi superano la soglia di 1,6 euro oppure non si trovano proprio.

Una situazione mai vista?

Decisamente un'esperienza mai vissuta prima d'ora. Per approvigionarci abbiamo anche riesumato fornitori con cui non lavoravamo più da anni. A tutti i fornitori inviamo un totale di una quindicina di richieste per un medesimo prodotto e già bene se 1 o 2 rispondono positivamente, però dicendoci che è necessa-

rio confermare la richiesta entro 24 ore altrimenti il giorno dopo non garantiscono più né prezzo né disponibilità. E la parte la frenesia della gestione dell'ordine: una volta ricevuto il prezzo quotidiano dal fornitore dobbiamo immediatamente rivedere il listino e comunicarlo al cliente, che il giorno dopo dice sì o no perché giustamente ha bisogno di fare le proprie valutazioni, col rischio che poche ore dopo tutto quel che gli abbiamo proposto non valga più. Il cliente esige i suoi tempi di valutazione e noi non possiamo attendere i tempi dei nostri

fornitori per dare risposte al cliente che preme per averne.

Con buona pace di ogni pianificazione di lavoro?

Orla pianificazione è molto difficile. Tutto ciò ci porta a un'altra attività che prima in azienda non c'era: lo studio su come impostare le nuove richieste nel nostro presentarci al mercato. Dopo cinque mesi di quest'attività di gestione sui prezzi e sugli approvvigionamenti, pian piano stiamo inserendo in azienda anche questa visione. Ma nel frattempo tutto ciò che ha assorbito

LA SCHEDA

SFIDA SOSTENIBILITÀ
Danilo Gabbioni, Italgard:
«Stiamo vivendo un momento sociale e politico di massimo declino a fronte di una tecnologia che avanza in modo galoppante. In questo ultimo anno si fanno bilanci su inquinamento, sfruttamento del suolo, globalizzazione e Covid che danno quadri disastrosi a livello sociale, culturale e ambientale. Tuttavia grazie alla tecnologia possiamo convertire l'economia e il sistema della produzione sulla base di una diversa coscienza civile. Siamo in un momento in cui possiamo raggiungere obiettivi di una buona economia promuovendo una coscienza umana indirizzata a una socialità diversa e al rispetto del pianeta».

talmente tanto che non abbiamo avuto il tempo di dedicarci a proseguire un certo piano di investimenti gestionali e tecnologici. Arrivato lo tsunami di mercato dei prezzi ci siamo dovuti concentrare su rivalutazioni dei costi, comunicazioni e ritrattazioni di prezzi coi clienti. Con l'attenzione molto ferma a non perdere marginalità. Ciò ci ha rallentato l'attenzione su progetti di innovazione, che per noi è sempre stata continua e fondamentale, alla quale prestissimo rimetteremo comunque mano oltre ovviamente a continuare a lavorare sui listini. Consideri, ad esempio, che noi abbiamo fra i nostri vantaggi di mercato alcuni prodotti, come ad esempio la realizzazione di armadi che contengono oltre un centinaio di componenti di carpenteria molto complicati. Su questo la disputa in azienda è costante sul fatto di concentrarsi in modo dettagliato su quanto deve entrare in merito a ogni singolo costo del prodotto oppure se andarci dentro diciamo "alla grossa" e portare a casa il più rapidamente possibile l'ordine.

Che sensazioni ha sul prossimo andamento dei prezzi di materie prime?

Insicuri i clienti sono multinazionali che al loro interno hanno analisti di ogni genere. A inizio anno ci dicevano che ad aprile i

prezzi sarebbero calati, ora hanno spostato il termine ad agosto. Ma se sentono le acciaierie mi dicono che per tutto l'anno non se ne parla, la tendenza dell'acciaio sarà all'aumento. Quindi ora noi stiamo optando quote e prezzi, stiamo pianificando gli acquisti per tutelarci su tutto l'anno, visto che il problema non è solo quello dei prezzi ma anche quello della possibilità di rifornirci. Ciò in una situazione in cui il nostro Paese, che una volta con l'Ilva, fra le prime acciaierie in Europa, gestiva i prezzi con ruolo da regolatore di mercato, ora con la vendita agli indiani di Arcelor Mittal ha smembrato quella principale fonte di fornitura togliendo un'opportunità gigantesca sia per gestire i prezzi sia per utilizzare i soldi ristrutturando l'azienda in ambito di sicurezza e di sostenibilità. Ora le acciaierie stabiliscono prezzi enormi ma l'Italia subisce, non partecipa.

Che tempi di pagamento chiedono le acciaierie?

Ora le acciaierie pretendono dai maggiori centri servizi pagamenti alla consegna, cosa che poi i fornitori ribattono su aziende come le nostre riducendo di 60 giorni i nostri tempi di pagamento, visto che chi prima aveva pagamenti a 120 giorni se li vede portati a 60. A nostra volta stiamo contrapponendo la richiesta ai nostri clienti, in una dinamica di rapporto che è ancora più difficile di quella di far loro accettare gli aumenti di prezzo che noi stessi subiamo. E qui c'è un altro risvolto, forse il peggiore, che riguarda il rating bancario delle aziende: in questo modo riescono ad approvvigionarsi dal mondo siderurgico solo aziende che hanno un rating più che perfetto.

Il rating perfetto delle aziende che nonostante il Covid, spesso grazie al Covid, sono cresciute?

Il Covid senza dubbio ha dato i suoi profitti o perdite seconda dello stato in cui si trovava un'azienda quando l'emergenza è iniziata, ma anche rispetto al settore di appartenenza e quindi al tipo di produzione. Il Covid ha fatto la propria parte e nel far aumentare le materie prime e nel creare due economie parallele: quella ferma e quella che tira. Noi abbiamo avuto la fortuna, o se vogliamo il fiuto fin da qualche decennio fa, di rimanere nella parte di economia che guarda all'energia, quindi a un settore essenziale della trasformazione, distribuzione e accumulo di energia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda

Stampaggio di lamiera e carpenteria Due sedi: a Inverigo e in Bulgaria

Con 100 dipendenti fra la sede di Sant'Isodoro di Nord Africa, Russia, parte dell'Asia, Nord Europa, Francia, Svizzera e Germania. L'azienda è stata fondata da tre soci, i fratelli Danilo e Roberto Gabbioni, e da Vania Castelnovo, moglie di Danilo, con cui oggi lavora anche sua figlia Micol e dal 1986 è attiva nel settore della trasformazione della lamiera come partner globale per le industrie manifatturiere.

Attiva nella filiera dei settori considerati essenziali come il settore di trasformazione di energia, di produzione di motori e quadri elettrici, Italgard non ha mai sospeso la produzione durante la pandemia, con l'eccezione, spiega il titolare Danilo Gabbioni, «di una sola settimana, per solidarietà rispetto a quanto stava accadendo, e anche per riguardo verso i timori dei lavoratori».