"Restiamo forti con la qualità"

La Provincia del 7 dicembre 2023, doppia pagina dedicata alla nostra associata Novastilmec.

L'impresa

Continua innovazione

Passione e curiosità Così nel 1978 è nata l'azienda La costituzione di Novastilmec risale al 1978 ad opera di Marco risale al 1978 ad opera di Marco Borgonovo, spinto dalla passio-ne per il mondo della lamiera nata quando, da ragazzo, lavora-va come dipendente in un'azien-da produttrice di macchine per il

Un sogno che Borgonovo ha iniziato a realizzare quand iniziato a realizzare quando non era ancora trentenne, con una passione per il prodotto (la progettazione e la lavorazione di macchinari per la lavorazione di lamiera) che si univa a una visione commerciale che guardava ai

mercati esteri. Due sogni pienamente realizzati nel corso di anni in cui l'evoluzione tecnolo-gica è entrata nell'azienda che ha sempre adottato tutte le innova-zioni di settore possibili, contri-buendo anche a crearle. Oggi il fondatore è presidente dell'azienda dove è presente dell'azienda dove e presente anche la seconda generazione con i suoi figil Riccardo (Ceo) e Daria (Cfo) in quella che è oggi un'azienda leader nella realizza-zione di linee di taglio coli con un livello di tecnologia, prestazioni e avanguardia tecnica. M DEL

«RESTIAMO FORTI CON LA QUALITÀ»

Riccardo Borgonovo è l'amministratore delegato di Novastilmec «Il nostro fatturato lo realizziamo quasi per intero sui mercati esteri»

MARIA G. DELLA VECCHIA

onostante la scomparsanel-l'ultimo anno in Italia.dove evidentemente an in Italia, dove evidentemente an-che la nostra crescita si è piutto-sto limitata, partecipiamo a un nuovo sviluppo di mercato al-l'estero, anche in Europa dove perfortuna non essendo legati al settore dell'automotive non regi-titato e ficcio i E in Europa. striamo flessioni. E in Europa gli stimenti 4.0 vanno avanti al di là che i vari Paesi abbiano o

di la che i vari Paesi abbiano o meno agevolazioni». Riccardo Borgonovo, ammini-stratore delegato di Novastilmec, spiega come grazie all'estero commercialmente il movimento del business aziendale si mantenga ancora elevato. Con 47 di-pendentie un fatturato 2023 sti-mato intorno ai 30 milioni di eu-roe in crescita sul 2002, l'azienda di Garbagiante Monastero spe-cializzata nella progettazione e produzione di linee ad alta tec-nologia per spianatura e taglio di lamiera per grandi accialerie e-centri di servizio privati vende all'estero il 90% della propria produzione, con mercati diffusi in tutto il mondo. «Per noil'este-ro è sempre stato essenziale -sottolinea l'imprenditore – e senza le esportazioni non vi-vremmo». tengaancora elevato. Con 47 di-

Com'ècambiatala quota di mercato italiano con il venir meno degli incentivi 4.0?

no sempre avuto un mercato in forte prevalenza este-ro, ma gli anni degli incentivi di



Daria Borgonovo, con il papà Marco e il fratello Riccardo

Industria 4.0 hanno riportato un Industria 4.0 hanno riportato un po' dipiù il lavoro al mercato italiano, dove realizzavamo il 40% del fatturato, mentre il 60% era sull'estero. Ora siamo tornati alla nostra prevalenza di sempre, quella sulle esportazioni. In prategnativa propositata pranta del proposita di proposita di proposita di prata di sempre, quella sulle esportazioni. In prata pranta di pranta di prata tica vendiamo quasi totalmente

Vende direttamente otramite agen-

Abbiamo agenticase-to-case che fanno la segnalazione in una prima fase di raccolta informazioni e sviluppo del progetto ini-ziale. È una fase che, fortunatamente, oggi viene fatta senza viaggiare fisicamente e dopo la viaggiate inscaliente e dopo la quale, quando si entra nel vivo della quotazione, si prende un aereo e si va dal cliente oppure lo si porta in visita da noi.

Dato il tipo di inv

solito trattative lunghe? Essendo i nostri impianti mol-to particolari, la vendita viene fatta per referenza e può svilupparsi suun arco temporale anche di quattro anni.

Ivostriclientisono grandi gruppi industriali e centri di servizio privati dacui prendete appalti in modo di-

retto?
Sì, spesso i clienti sono grandi
acciaie rie con cui facciamo contratti singoli in modo diretto.

Comestannoandando i diversi mercati e che strategie mettete in atto per restare competitivi?

Il mercato estero per noi si mantiene attivo in zone geografi-

to l'estero sifermi contempora-neamente. Le strategie sono si-curamente quelle di mantenere il prodotto qualitativamente al meglio dal punto di vista dell'innovazione tecnologica e della capacità da parte dell'utente finale di utilizzarlo al meglio.

Quanto incidono ancora sulla co petitività aziendale gli aumenti costi di materiali ed energia?

Non riusciamo ancora a ridurre quell'incremento costiche c'è requeil incremento cost che ce stato dopo lo scoppio della guerra in Ucraina e che comunque pesa ancora in modo importante sul prezzo finale dell'impianto. Pur-troppo ciòci mette un po' in diffi-coltà nel confronto con i Paesi monetarii poi moli monetario. emergenti, nei quali non c'è stata una variazione di costi.

Mi riferisco senz'altro alla Turchia e a tutto ciò che è extra Ue. Mi riferisco quindi anche a competitor americani che riescono ad accedere al nostro mer cato con prezzi che fino a cinque cato con prezzi che into acinque anni fa erano impensabili. Vedia-mo quanto nei prossimi anni il si-stema si stabilizzerà in termini di prezzi per energia e materiali per quanto riguarda ciò di cui so-no fatta la nestre macchine, cono fatte le nostre macchine, co stituite all'80% da acciai sempli ci, acciai legati e acciai speciali In maniera diversa tutti quest materiali sono stati interessati da incrementi di prezzo sicura-mente oltre il 30%. Continuiamo ad assistere a movimenti marcati ma costanti nelle variazioni dei prezzi, attendiamo una stabiliz-

Novastilmec: un'impresa innovativa, con un mercato globale



oggi leader nella progettazione e produzione di linee di taglio coil



L'azienda dispone di un vasto spazio per un totale di oltre 6,000 mg dove produce assembla, e collauda le macchine



I valori aziendali

L'alta professionalità mista alla grande serietà, il costante aggiornamento e la continua formazione applicate nella costruzione dei macchinari Novastilmed consentono all'azienda di essere sempre all'avanguardia e di conoscere cosa richiede

Un mercato che negli ultimi anni ha mostrato segno di continua e forte crescita, soprattutto in ambito tecnologico



«È forte la concorrenza sul prezzo dei Paesi emergenti»



«L'alta tecnologia è lo strumento competitivo più importante»

zazione. Ora è in atto un calo ma è temporaneo, non strutturale e, comunque, non si sta verificando sull'elettronica, sugli acciai alto legati e non è ritornato ai valori pre-Covid e pre-guerra. Tutto è rimasto molto più alto media-mente fra il 20-25%, al netto del-

Qual è il mercato estero più impor

tante? È il mercato dell'Europa del Nord. Per quanto riguarda il mercato tedesco, che per noi ad anni alterni è un mercato che anni alterni è un mercato che rappresenta fra il 15 e il 20% del fatturato, abbiamo parecchie of-ferte emesse, siamo in fase deci-sionale. Le imprese tedesche stanno probabilmente attenden-

«Sono necessarie competenze sempre più specialistiche»

II prodotto

L'azienda di Garbagnate Monastero guarda agli sviluppi della tecnologia

 «Per stare fra i migliori bisogna costantemente innovabisogna costantemente innova-re», afferma Riccardo Borgono-vo, Ceo di Novastilmec che sot-tolinea come gli investimenti in innovazione non siano mai stati sospesi in azienda.

«Ci sono momenti aziendali «Ci sono momenti aziendali - spiega Borgonovo - in cui fac-ciamo regolarmente dei mee-ting allo scopo di analizzare quali potrebbero essere le ne-cessità o le vie di sviluppo di un prodotto e in quel contesto deci-diamo l'entità del budget da investire e quale percorso sceglie-

Un'innovazione, aggiunge Borgonovo, che deve sempre più fare i conti con le richieste crescenti di automazione da

parte delle aziende: «I clienti vogliono sempre più macchine au-tomatiche – afferma – ed è evi-dente che l'automazione molto dente che l'automazione molto spinta tende ad alienare l'opera-io o il tecnico di macchina. Ciò comporta il fatto che la stessa figura dell'utilizzatore della macgura dell'ulizzatore della mac-china deve essere portata da un livello basico, puramente ope-rativo, a un livello più alto, che preveda di predisporre in modo più spinto l'interfaccia uomo-macchina, ed è evidente che an-

che su ciò bisogna investire».

Borgonovo non giudica il cambiamento in atto ma si dice convinto della necessità dei «mantenere da un latoun giusto equilibrio fra uomo e macchina, dall'altro servono comunque presente più prenarte anche dall'altro servono comunque persone più preparate, anche perché in ogni momento di cra-scita di prodotto ci si evolve, questo va messo in conto. Una volta – aggiunge – in fabbrica c'era l'operatore di macchina che faceva la manutenzione or-dinaria estraordinaria, provve-deva alla pullizia e faceva anche madesse la moschino Corti ino la madesse la moschino Corti ino la andare la macchina. Oggi non è più così e non so se sia bene o più cosi e non so se sia bene o male, ma so per certo che per es-sere in grado di gestire in modo più competitivo il prodotto è ne-cessario separare le carriere



delle figure che lavorano sugli impianti dotandole di percorsi formativi e di competenze diffe-renti». L'azienda per la propria progettazione e produzione di linee di taglio coil adotta ormai da tempo acche soluzioni di inda tempo anche soluzioni di intelligenza artificiale, soluzioni telligenza artificiale, soluzioni parziali, spiega Borgonovo, che consistono in algoritmi che sull'impianto valutano lo stato di usura di componenti e quindi suggeriscono o prevedono quando sarà necessario effettuare il cambio, «In aggiunta – conclude Borgonovo - abbiamo dei sistami che sutteriscono aldei sistemi che suggeriscono all'operatore il settaggio più adequato per la macchina sulla base di ciò che sta facendo e sull'espe-rienza passata della macchina stessa». **M. Del.**







Un organico giovane: età media sotto i 40 anni

Es otto ai quarant'anni l'età media dei 47 dipendenti di Novastilmec grazie all'inserimento a tempo debito di persone giovani anche se in azienda pre-vale la generazione degli anni Ottanta, con un background informatico avanzato relativo sia alla costruzione impiantistica che all'automazione

Ricambio. Anche Novastilmec si scontra con le difficoltà a trovare tecnici Il ceo della ditta: «Spesso sono inadeguati i modi di ingresso al lavoro»

«Viaggio spesso e ho due riferimenti, Austria e Ger-mania dove spesso mi capita di trovare come capo-impianto di nostri clienti, e si tratta di impianti del valore di alcuni mi-lioni di euro, dei ragazzi di venlioni di euro, dei ragazzi di ven-t'anni. Questo in Italia non ac-cade a causa di pregiudizi e di formule inadeguate di inseri-mento nel mondo del lavoro», afferma il ceo di Novastilme, Riccardo Borgonovo, allaguida dell'azienda di famiglia con sua sorella Daria, responsabile, fisorella Daria, responsabile fi-

nanziaria.
Entrambi da quando sono in azienda in quello che è un passaggio generazionale riuscito mettono fra gli investimenti prioritari quelli sulle risorse umane, ma qui spiegano che al di là di ciò che fanno le aziende per procurarsi i profili profes-sionali adeguati la mancanza sionali adeguati la mancanza di giovani che vogliano entrare in fabbrica ha molto a che ve-dere con i ritardi del Paese sul-l'alternanza scuola-lavoro e con un forte pregiudizio socia-le che riguarda il lavoro in fabbrica.

Possibilità
Circa lo sforzo formativo che
solo le aziende più grandi possono organizzare attraverso le
Academy interne Daria Borgonovo (che è anche consigliera
di Confapi Lecco e Sondrio) afferma che «le Academy sono rerma che «de Academy sono strument ivalidi per quelle im-prese che hanno la possibilità di svilupparlo e di seguirle, ma dimostrano che alla fine anco-ra una volta è il privato che si sostituisce aciò che è una parte

arrivare dal mondo scuola». L'imprenditrice spiega che in Confapi Lecco e Sondrio si sta cercando di rendere la formazione sempre più adeguata a ciò che cercano le aziende, a cio che cercano le aziende, ma «sultema riscontriamo una difficoltà mista, che va dal nu-mero esiguo di ragazzi che de-cidono di intraprendere per-corsi tecnici ai giovani che finiscono tali percorsi, ma poi scelgono l'università in campi totalmente diversi, andando già talmente diversi, andando gia così a ridurre ulteriormente quel numero iniziale di tecni-ci». Sul perché ciò accada Bor-gonovo afferma che «forse ac-cade anche perché ancora oggi

ambiente poco stimolante, mentre in realtà sul territorio ci sono tantissime realtà, e No-vastilmec è una di queste, in cui c'è possibilità di crescere, di c'e possibilità di crescere, di sviluppare determinate mate-rie, di viaggiare visto che noi abbiamo anche bisogno di project manager che seguano le commesse dalla vendita fino alla messa in servizio dal clien-te. Nelle fabbriche locali ci so-polavori stimulanti che nortano lavori stimolanti, che portano professionalità che si sviluppano nel tempo, ed è evi-dente che con la professionali-tà cresce anche il livello retriria nel cambiare fra l'opinione

«Le associazioni stanno facen-«Le associazioni stanno facen-do di tutto per far conoscere al territorio le attività produtti-ve. Ad esempio, abbiamo avuto una bella esperienza con l'ini-ziativa Made in Api con cui ab-biamo fatto conoscere la no-stra azienda al territorio, aprendo le porte della fabbrica appendo le porte della fabbrica aprendo le porte della fabbrica così come hanno fatto diverse altre aziende. Noi siamo semaltre aziende. Noi siamo sem-pre disponibili all'alternanza scuola-lavoro, ogni anno ab-biamo almeno un paio di ra-gazzi inalternanza nella nostra azienda e quello è un momento importante sia per Nova-stilmec sia per i ragazzi che possono capire il lavoro e le di-namiche della fabbrica. Le asnamiche della fabbrica. Le as-sociazioni – aggiunge – stanno mettendo in campo un notevo-le spiegamento di forze, ma ri-cordiamo che poi andiamo nel-le scuole in cui per cambiare anche solo un percorso forma-tivo, una materia, una decisione non sempre ciò può essere fatto in modo snello dal presifatto in modo snello dal presi-dedi turno. È un percorso diffi-cile elungo, intanto lo abbiamo iniziato. L'Italia è arrivata in ri-tardo. Ora stiamo mettendo sul tavolo qualche formula, ma andare a recuperare tutto quegli anni in cui altri Paesi hanno laanni in cui attri Paesi nanno ia-vorato con modalità che noi non avevamo a disposizione è difficile visto il vantaggio com-petitivo che nel frattempo loro si sono costruiti». M. Del.

«La fabbrica è cambiata Ma i giovani non lo sanno»

Forte sviluppo dell'elettronica, costruzione di macchinari ad alte prestazioni

1978 da parte di Marco Borgonovo.

Oggi in azienda c'è la seconda generazione coi suoi figli Riccardo (Ceo) e Daria (Cfo)







Fondazione

Anni Novanta



do sostegni governativi per usu-fruire di incentivi e non è una si-tuazione insolita dal momento che avendo, in buona sostanza, i clienti il bandolo della decisione spesso attendono, come accade in Italia, che arrivi una legge con in Italia, che arrivi una legge con gli incentivi per capire se il loro tipo di investimento (el'acquisto di un nostro macchinario è un in-vestimento) possa rientrare in un pacchetto di agevolazioni. Noi facciamo proprio parte di quella categoria di decisioni legate agli incentivi statali Avere diversi incentivi statali. Avere diversi mercati, fra cui l'Europa del Nord, l'Olanda ma anche l'Est Europasista muovendo, cicon-sente di stare tranquilli per i prossimi mesi anche se un ral-lentamento comunque si sta av-

 $vertendo\,soprattutto\,nella\,fase\,decisionale.$

Che visibilità ha oggi Novastilmec

sugli ordini? Abbiamo ordini che coprono fino a metà del 2025, siamo dunque in linea con il nostro classico que in linea con il nostro classaco periodo di visibilità. Ma regi-striamo anche che negli ultimi mesi ce stata una significativa ri-duzione della richiesta di quota-zioni. Cio mifa presumere che si stiapreparando un rallentamen-to di sti di triccorridamento che to significativo considerando che la maggiorparte dei nostriclienti specialmente del settore acciaio inox sono abbastanza fermi se inox sono abbastanza fermi se non addirittura in cassa integra-



«La staffetta tra generazioni strumento di competitività»

In cinque anni l'organico dell'impresa è aumentato di diciassette unità

«Negli investimenti continuiamo sulla nostra strada continuamo sulla nostra strada di sempre, senza sospendere nulla, soprattutto sul livello del-le risorse umane dove è fonda-mentale continuare a immette-re nel percorso formativo sempre più giovani, perché il tempo passa indipendentemente da quello che fa il mercato. E negli alti e bassi di mercato bisogna sempre farsi trovare pronti a ri-prendere appena si riaprono le opportunità». Riccardo Borgonovo, Ceo di Nograttimes ricordo, come

Novastilmec, ricorda come quella dell'azienda di famiglia quena den azienda di namgina specializzata nella progettazio-ne e produzione di linee di spia-natura e taglio di lamiera per grandi acciaierie e centri di servizio privati sia una produzione strettamente legata a investimenti sistematici in automazione 4.0 e quindi anche a una formazione continua che a partire da una base di diploma o laurea ditipo tecnico viene poindeguata in modo capillare ai bisogni precefici da di precefici del precef specifici degli impianti e dei pro-cessi aziendali.

Eciò accade anche ora che per la clientela italiana sono venuti meno gli incentivi per investire in macchinari 4.0, visto che il

90% del mercato è estero e i 90% del mercato è estero e i clienti, soprattutto europei, eu-ropei continuano ausufruire dei loro incentivi statali. Nell'azienda che è allo stesso tempo produttore e utilizzatore

di tecnologie 4.0 tutta la formazione è realizzata all'interno, zone e realizzata all'interno, con competenze tagliate in mo-do molto specialistico sulle esi-genze di produzione: «Abbiamo ma struttura di 47 dipendenti – afferma Daria Borgonovo, Cfo di Novastilmec -, solo cinque anni fa eravamo in trenta. L'investi-mento in risorse umane è comento in risorse umane è costante, lo stiamo vivendo appieno anche con attenzione al pasno anche con a tenzione ai pas-saggio generazionale all'interno dell'organico. Abbiamo persone che sono con noi in azienda da oltre trent'anni, diversi sono ar-



rivati alla pensione e perciò ab-biamo voluto inserire giovani in modo che i senior possano ac-compagnarli per un bel pezzo della loro formaziones. Trovare giovani da inserire

non è facile, anche per Nova-stilmec come per le altre aziende locali «manca la base da for de locali «manca la base da for-mare, considerando anche che cerchiamo profili che abbiano voglia di formarsi e di non rima-nere aun livello base. La difficol-tà ulteriore di Novastilmec è che non essendo un grosso gruppo forse ha meno appeal verso i gio-vani. Cosa che a Lecco, ad esem-pio, hanno aziende delle dimenpio, nanno aziende delle dimen-sioni e del nome di Omet o Fioc-chi che, s'intende, ben vengano visto il peso che hanno per il ter-ritorio». M. Del.