

“Restiamo forti con la qualità”

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

La storia

*Passione e curiosità
Così nel 1978 è nata l'azienda*

La costituzione di Novastilmec risale al 1978 ad opera di Marco Borgonovo, spinto dalla passione per il mondo della lamiera nata quando, da ragazzo, lavorava come dipendente in un'azienda produttrice di macchine per il settore.

Un sogno che Borgonovo ha 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 tecnologica è entrata nell'azienda che ha sempre adottato tutte le innovazioni di settore possibili, contribuendo anche a crearle. Oggi il fondatore è presidente

dell'azienda dove è presente anche la seconda generazione con i suoi figli Riccardo (Ceo) e Daria (Cfo) in quella che è oggi un'azienda leader nella realizzazione di linee di taglio coil 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

«Nonostante la scomparsa nell'ultimo anno degli incentivi in Italia, dove evidentemente anche la nostra crescita si è piuttosto limitata, partecipiamo a un nuovo sviluppo di mercato all'estero, anche in Europa dove per fortuna non essendo legati al settore dell'automotive non registriamo flessioni. E in Europa gli investimenti 4.0 vanno avanti al di là che i vari Paesi abbiano o meno agevolazioni».

Riccardo Borgonovo, amministratore delegato di Novastilmec, spiega come grazie all'estero commercialmente il movimento del business aziendale si mantenga ancora elevato. Con 47 dipendenti e un fatturato 2023 stimato intorno ai 30 milioni di euro e in crescita sul 2022, l'azienda di Garbagnate Monastero specializzata nella progettazione e produzione di linee ad alta tecnologia per spianatura e taglio di lamiera per grandi acciaierie e centri di servizio privati vende all'estero il 90% della propria produzione, con mercati diffusi in tutto il mondo. «Per noi l'estero è sempre stato essenziale - sottolinea l'imprenditore - e senza le esportazioni non vivremmo».

Com'è cambiata la quota di mercato italiano con il venir meno degli incentivi 4.0?

«Abbiamo sempre avuto un mercato in forte prevalenza estero, ma gli anni degli incentivi di



Daria Borgonovo, con il papà Marco e il fratello Riccardo

Industria 4.0 hanno riportato un po' di più 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 pratica vendiamo quasi totalmente all'estero.

Vende direttamente o tramite agenti?

«Abbiamo agenti case-to-case, che fanno la segnalazione in una prima fase di raccolta informazioni e sviluppo del progetto iniziale. È una fase che, fortunatamente, oggi viene fatta senza viaggiare fisicamente 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 investimenti sono di solito trattative lunghe?

«Essendo i nostri impianti molto particolari, la vendita viene fatta per referenza e può svilupparsi su un arco temporale anche di quattro anni».

I vostri clienti sono grandi gruppi industriali e centri di servizio privati daci prendete appalti in modo diretto?

«Sì, spesso i clienti sono grandi acciaierie con cui facciamo contratti singoli in modo diretto».

Comestanno andando o diversi mercati e che strategie mettete in atto per restare competitivi?

«Il mercato estero per noi si mantiene attivo in zone geografiche differenziate, ciò contiene i rischi visto che è difficile che tut-

to l'estero si fermi contemporaneamente. Le strategie sono sicuramente 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 competitività aziendale gli aumenti dei costi di materiali ed energia?

«Non riusciamo ancora a ridurre quell'incremento costi che c'è stato dopo lo scoppio della guerra in Ucraina e che comunque pesa ancora in modo importante sul prezzo finale dell'impianto. Purtroppo ci mette un po' in difficoltà nel confronto con i Paesi emergenti, nei quali non c'è stata una variazione di costi».

A quali Paesi in particolare si riferisce?

«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 mercato con prezzi che fino a cinque anni fa erano impensabili. Vediamo quanto nei prossimi anni il sistema si stabilizzerà in termini di prezzi per energia e materiali per quanto riguarda ciò di cui sono fatte le nostre macchine, costituite all'80% da acciai semplici, acciai legati e acciai speciali. In maniera diversa tutti questi materiali sono stati interessati da incrementi di prezzo sicuramente oltre il 30%. Continuiamo ad assistere a movimenti di mercato ma costanti nelle variazioni dei prezzi, attendiamo una stabiliz-

Novastilmec: un'impresa innovativa, con un mercato globale



Novastilmec
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 mq 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 Novastilmec, consentono all'azienda di essere sempre all'avanguardia e di conoscere cosa richiede il mercato

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»

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

Qual è il mercato estero più importante?

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

«Sono necessarie competenze sempre più specialistiche»

Il prodotto

L'azienda di Garbagnate Monastero guarda agli sviluppi della tecnologia

«Per stare fra i migliori bisogna costantemente innovare», afferma Riccardo Borgonovo, Ceo di Novastilmec che sottolinea come gli investimenti in innovazione non siano mai stati sospesi in azienda.

«Ci sono momenti aziendali - spiega Borgonovo - in cui facciamo regolarmente dei meeting allo scopo di analizzare quali potrebbero essere le necessità o le vie di sviluppo di un prodotto e in quel contesto decidiamo l'entità del budget da investire e quale percorso scegliere».

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 automatiche - afferma - ed è evidente che l'automazione molto spinta tende ad allineare l'operatore o il tecnico di macchina. Ciò comporta il fatto che la stessa figura dell'utilizzatore della macchina deve essere portata da un livello basilare, puramente operativo, a un livello più alto, che preveda di predisporre in modo più spinto l'interfaccia uomo-macchina, ed è evidente che tan-

che su ciò bisogna investire».

Borgonovo non giudica il cambiamento in atto ma si dice convinto della necessità di «mantenere da un lato un giusto equilibrio fra uomo e macchina, dall'altro servono comunque persone più preparate, anche perché in ogni momento di crescita 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 ordinaria e straordinaria, provvedeva alla pulizia e faceva anche andare la macchina. Oggi non è più così e non so se sia bene o male, ma so per certo che per essere in grado di gestire in modo più competitivo il prodotto è necessario separare le carriere



Riccardo Borgonovo

delle figure che lavorano sugli impianti dotandole di percorsi formativi e di competenze differenti». L'azienda per la propria progettazione e produzione di linee di taglio coil adotta ormai da tempo anche soluzioni di intelligenza 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 sistemi che suggeriscono all'operatore il settaggio più adeguato per la macchina sulla base di ciò che sta facendo e sull'esperienza passata della macchina stessa». M. DEL.

47



Un organico giovane: età media sotto i 40 anni

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



Fondazione

1978 da parte di Marco Borgonovo. Oggi in azienda c'è la seconda generazione coi suoi figli Riccardo (Ceo) e Daria (Cfo)



Anni Novanta

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



Anni Duemila

Sviluppo dei mercati in Cina e Sud America



47

Dipendenti



Under 40

Età media



Mercati esteri

Tutte le aree globali, tranne l'India

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

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

LECCO

«Viaggio spesso e ho due riferimenti, Austria e Germania dove spesso mi capita di trovare come capo-impianto di nostri clienti, e si tratta di impianti del valore di alcuni milioni di euro, dei ragazzi di vent'anni. Questo in Italia non accade a causa di pregiudizi e di formule inadeguate di inserimento nel mondo del lavoro», afferma il ceo di Novastilmec, Riccardo Borgonovo, alla guida dell'azienda di famiglia con sua sorella Daria, responsabile finanziaria.

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 professionali adeguati la mancanza di giovani che vogliono entrare in fabbrica ha molto a che vedere con i ritardi del Paese sull'alternanza scuola-lavoro e con un forte pregiudizio sociale 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 strumenti validi per quelle imprese che hanno la possibilità di svilupparlo e di seguirle, ma dimostrano che alla fine ancora una volta è il privato che si sostituisce a ciò che è una parte



Alcuni impianti produttivi di Novastilmec

di formazione che dovrebbe 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, ma «sul tema riscontriamo una difficoltà mista, che va dal numero esiguo di ragazzi che decidono di intraprendere percorsi tecnici ai giovani che finiscono tali percorsi, ma poi scelgono l'università in campi totalmente diversi, andando già così a ridurre ulteriormente il numero iniziale di tecnici». Sul perché ciò accade Borgonovo afferma che «forse accade anche perché ancora oggi

la fabbrica viene vista come un ambiente poco stimolante, mentre in realtà sul territorio ci sono tantissime realtà, e Novastilmec è una di queste, in cui c'è possibilità di crescere, di sviluppare determinate materie, di viaggiare visto che noi abbiamo anche bisogno di project manager che seguono le commesse dalla vendita fino alla messa in servizio dal cliente. Nelle fabbriche locali ci sono lavori stimolanti, che portano professionalità che si sviluppano nel tempo, ed è evidente che con la professionalità cresce anche il livello retributivo delle persone». Sul ruolo delle associazioni di catego-

ria nel cambiare fra l'opinione pubblica la concezione sociale che ancora si ha della fabbrica l'imprenditrice risponde:

Territorio

«Le associazioni stanno facendo di tutto per far conoscere al territorio le attività produttive. Ad esempio, abbiamo avuto una bella esperienza con l'iniziativa Made in Api con cui abbiamo fatto conoscere la nostra azienda al territorio, aprendo le porte della fabbrica così come hanno fatto diverse altre aziende. Noi siamo sempre disponibili all'alternanza scuola-lavoro, ogni anno abbiamo almeno un paio di ragazzi in alternanza nella nostra azienda e quello è un momento importante sia per Novastilmec sia per i ragazzi che possono capire il lavoro e le dinamiche della fabbrica. Le associazioni - aggiunge - stanno mettendo in campo un notevole spiegamento di forze, ma ricordiamo che poi andiamo nelle scuole in cui per cambiare anche solo un percorso formativo, una materia, una decisione non sempre ci può essere fatto in modo snello dal presidente di turno. È un percorso difficile e lungo, intanto lo abbiamo iniziato. L'Italia è arrivata in ritardo. Ora stiamo mettendo sul tavolo qualche formula, ma andare a recuperare tutto quegli anni in cui altri Paesi hanno lavorato con modalità che noi non avevamo a disposizione è difficile visto il vantaggio competitivo che nel frattempo loro si sono costruiti». **M. Del.**

do sostegni governativi per usufruire di incentivi e non è una situazione 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 gli incentivi per capire se il loro tipo di investimento (e l'acquisto di un nostro macchinario è un investimento) possa rientrare in un pacchetto di agevolazioni. Noi facciamo proprio parte di quella categoria di decisioni legate agli incentivi statali. Avere diversi mercati, fra cui l'Europa del Nord, l'Olanda ma anche l'Est Europa si sta muovendo, ci consente di stare tranquilli per i prossimi mesi anche se un rallentamento 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 periodo di visibilità. Ma registriamo anche che negli ultimi mesi c'è stata una significativa riduzione della richiesta di quotazioni. Ciò mi fa presumere che si stia preparando un rallentamento significativo considerando che la maggior parte dei nostri clienti specialmente del settore acciaio inox sono abbastanza fermi se non addirittura in cassa integrazione».

CRIPRODUZIONE RISERVATA

«La staffetta tra generazioni strumento di competitività»

La crescita

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

«Negli investimenti continuiamo sulla nostra strada di sempre, senza sospendere nulla, soprattutto sul livello delle risorse umane dove è fondamentale continuare a immettere nel percorso formativo sem-

pre 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 riprendere appena si riaprono le opportunità».

Riccardo Borgonovo, Ceo di Novastilmec, ricorda come quella dell'azienda di famiglia specializzata nella progettazione e produzione di linee di spianatura e taglio di lamiera per grandi acciaierie e centri di ser-

vizio 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 di tipo tecnico viene poi adeguata in modo capillare ai bisogni specifici degli impianti e dei processi aziendali.

E ciò 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 clienti, soprattutto europei, europei continuano a usufruire 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, con competenze tagliate in modo molto specialistico sulle esigenze di produzione: «Abbiamo una struttura di 47 dipendenti - afferma Daria Borgonovo, Cfo di Novastilmec -, solo cinque anni fa eravamo in trenta. L'investimento in risorse umane è costante, lo stiamo vivendo appieno anche con attenzione al passaggio generazionale all'interno dell'organico. Abbiamo persone che sono con noi in azienda da oltre trent'anni, diversi sono ar-



Impianto della Novastilmec

rivati alla pensione e perciò abbiamo voluto inserire giovani in modo che i senior possano accompagnarli per un bel pezzo della loro formazione».

Trovare giovani da inserire non è facile, anche per Novastilmec come per le altre aziende locali «manca la base da formare, considerando anche che cerchiamo profili che abbiano voglia di formarsi e di non rimanere un livello base. Ladifficoltà ulteriore di Novastilmec è che non essendo un grosso gruppo forse ha meno appeal verso i giovani. Cosa che a Lecco, ad esempio, hanno aziende delle dimensioni e del nome di Omet o Fiocchi che, s'intende, venivano visto il peso che hanno per il territorio». **M. Del.**