“La nostra azienda al riparo, ma riconversione difficile”

La Provincia del 2 agosto 2021, parla **Luigi Pescosolido** titolare della associata **Rapitech** e consigliere Api.

«La nostra azienda al riparo ma riconversione difficile»

Rapitech
Luigi Pescosolido al vertice dell'azienda lecchese che da tempo collabora con il marchio Fiat

Fra le imprese lecchesi fornitrici storiche dell'automotive c'è anche la Rapitech di Lecco, che con circa 15 dipendenti fornisce indirettamente da tempo il marchio Fiat con componenti che vanno sui modelli Renegade, 500X, Panda e Alfa Romeo.

Per l'automotive l'azienda di Luigi Pescosolido produce e vende componenti in metallo che tengono unite le plastiche delle vetture. «Cose che – afferma Pescosolido – continueremmo a fornire anche alle auto elettriche. Direttamente la transizione non ci tocca, ma bisognerà vederne gli effetti di mercato sul medio e lungo periodo».

Nelle forniture per l'automotive sono molto diffusi i componenti per la parte meccanica e assai meno quelli sulla parte elettrica ed elettronica. Tuttavia «le moltissime aziende lecchesi che producono bulloneria con componenti che vanno pesantemente sul motore risentiranno della diffusione dell'auto elettrica e a meno che non riescano a realizzare idee molto buone di riconversione saranno penalizzate. Ma per fortuna viti e bulloni continueranno ad andare su molte altre parti dell'auto. Ma la riconversione delle pmi impegnate nel settore tradizionale sarà molto difficile».

Una difficoltà che ha a che vedere con la difficoltà di riuscire a proporsi su un mercato dai grandi numeri, dove il potere di scelta dei fornitori è totalmente in mano ai grandi player.

«Così come è accaduto a noi – afferma Pescosolido – sono le aziende più grandi a fare ricerche mirate. Noi siamo stati contattati, ci hanno trovati e siamo entrati in settori diversi di fornitura. Che accada il contrario nel nostro mondo è piuttosto difficile in quanto le pmi sono solo direttamente coinvolte come partner di progetto». E su come farsi trovare spiega che in fondo la ricetta valida per tutti non c'è, ma che «a portare risultati a un certo punto sono i contatti e le conoscenze personali. E per quanto sembri persino banale ricordarlo, ad aiutare è anche il fatto di investire su un buon portale internet per migliorare la visibilità, con l'aggiunta di un buon operatore commerciale specializzato, anche a part time, che sappia contattare in modo efficace le aziende. Così come una leva importante sta nella circolazione di una buona reputazione aziendale».

«Noi piccoli, soprattutto quando si fanno strada grandi innovazioni di mercato – conclude Pescosolido – dobbiamo

Luigi Pescosolido

essere bravi a cogliere l'occasione, a partire su nuovi progetti tenendo un prezzo contenuto intuendo che dietro a un certo ordine c'è la necessità di un business futuro. Noi avremo forse anche perso qualche occasione, ma con questa ricetta di sempre senza dubbio ne abbiamo colte diverse». **M. Del.**

Download