Tamil e Viti sulla ripresa

La Provincia del 7 giugno 2021, le nostre aziende associate **Tamil e Viti** commentano la ripresa.

«Ricavi in aumento E avanza il piano degli investimenti»

La testimonianza
Marco Milani è alla guida della Tamil di Valgreghentino Nei primi cinque mesi fatturato su del 30%

Un 2020 andato bene, con un po' di flessione nel primo periodo di crisi per Covid, ma con un recupero strada facendo che ha riportato il fatturato in crescita rispetto al 2019 dovuto anche a un export che tocca il 30% della produzione.

Ora per Tamil, azienda storica del Lecchese che da un anno ha traslocato nella nuova sede a Valgreghentino, è in corso picco produttivo che da inizio anno ha visto «un flusso di ordini così intenso – afferma il proprietario, Marco Milani – da farci incrementare un piano di investimenti in impianti e macchinari sempre più all'avanguardia». Un piano mai interrotto nemmeno nel 2020 nonostante fosse un anno in cui era impossibile prevedere durata dell'emergenza.

Tamil, 50 dipendenti, nel core business è una torneria di lungo corso specializzata in accessori in legno destinati a una gran varietà di settori industriali. Con l'aggiunta del suo marchio Milaniwood da anni si è inserita anche nel mondo dei giochi e dei giocattoli in legno, prodotti di alta qualità per bambini e famiglie. I mercati di Tamil sono soprattutto l'Italia e l'Europa e, in parti minori, gli Usa, la Cina, il Messico più clienti sporadici in India per settori di nicchia.

Milani condivide il clima di fiducia che arriva dalle stime Istat e dalle previsioni sul Pil: «Dati gli accordi che stiamo concludendo su prossime commesse sono fiducioso sulla possibilità di chiudere il 2021 come anno importante nei risultati. La previsione sul 2022 diventa comunque complessa, anche se il

Marco Milani, Tamil

fatto di esserci strutturati con una grande diversificazione di clientela e di offerta su misura del cliente ci dà un buon vantaggio competitivo».

Dal gioco al modellismo, all'accessorio moda, alla bigiotteria, al calzaturiero, alle chiusure per prodotti alimentari: nei settori serviti da Tamil cresce la sensibilità nell'utilizzo del legno tantopiù se certificato Fsc, quindi nel rispetto di alberi e ambiente.

I primi cinque mesi di quest'anno segnano una crescita di fatturato del 30% rispetto al 2020, con cinquanta addetti l'azienda ha segnato soprattutto negli ultimi anni una sensibile crescita dimensionale, mentre ora è in atto anche un po' di ricambio generazionale visto che qualche dipendente di lunghissimo corso è andato in pensione. Per Tamil è di nuovo crescita, con l'inserimento di un ingegnere gestionale, un ingegnere meccanico, un addetto al marketing e altri profili che tracciano professioni sempre più specializzate, in grado di dare sempre più velocità alle decisioni aziendali. **M. Del.**

©RIPRODUZIONE RISERVATA

«Gli impianti girano Ma sul mercato domina l'incertezza»

L'imprenditore
Angelo Ferrario della Viti impresa con 45 dipendenti «Abbiamo ordini fino a febbraio 2022»

«Da gennaio nel nostro settore è esploso il finimondo. Abbiamo ordini fino a febbraio 2022, ma a frenarci nell'ottimismo è l'incertezza nel riuscire a trovare le materie prime per produrre».

Angelo Ferrario è alla guida dell'azienda di famiglia, la "Viti srl" di Lecco fondata nel 1974 da suo padre Adriano e dalla famiglia Denti (uscita dall'azienda nel 2001), in un'epoca in cui si usava dare alle imprese il nome di famiglia o addirittura quello dei prodotti, per farsi capire subito dal mercato. Con i suoi 45 dipendenti Ferrario produce, appunto, viti autofilettanti speciali per grandi produttori europei dall'automotive all'elettronica, all'arredo, agli elettrodomestici.

«Sono in azienda dal 1992 – afferma Ferrario – e ho visto tempi belli e brutti, ma un anno così difficile da interpretare non lo ricordo. Da una parte c'è ottimismo ponderato perché ci sono ordini e si lavora, dall'altra non si capisce dove si voglia andare a finire. Le domande sono tante: mi chiedo fino a quando i costi dell'acciaio continueranno a salire e fino a quando riusciremo a trovarne, e anche come sarà l'autunno per l'economia italiana e soprattutto per quella mondiale in un'emergenza sanitaria che ancora non ci sta dando garanzie sul fatto che sarà superata. Il punto – aggiunge Ferrario – sta nel fatto che nel 2020 la pandemia ha rotto tutti gli equilibri col risultato che una parte di produzione industriale è rimasta di difficile recupero, mentre alcuni settori hanno visto

Angelo Ferrario guida la Viti

una crescita esponenziale di fatturato».

È il caso, ad esempio, dei produttori di macchine da caffé, clienti di Viti, che hanno visto un'impennata di vendite dovuta al gran tempo trascorso dalle persone in casa per lockdown e lavoro da remoto, in una crescita di fatturati ancora in corso.

Sulla preoccupazione maggiore, quella di reperimento di materie prime, Ferrario spiega che ha «cercato di fare scorta, subendo il forte aumento di costi che – spiega - stiamo cercando di ribaltare sulle imprese clienti, le quali a loro volta li ribaltano sui clienti finali».

In negozio tutto costerà di più e questa è l'incognita finale sulla tenuta del mercato. Ma per quanto riguarda i rapporti commerciali fra imprese per ora «è talmente scarsa la disponibilità di materiali e, nel nostro caso, di viti speciali richieste dai clienti che non facciamo nemmeno fatica a scaricare i costi, e così sembra andare per i nostri clienti. Credo che tutto ciò sia dovuto alla grossa richiesta cinese di materie prime per soddisfare i consumi interni». **M. Del.**

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Download