

L'economia appesa a un filo d'ottone

Pubblicato: Venerdì 30 Gennaio 2015



L'Impresa delle Meraviglie



Come loro ce ne sono pochi, anzi pochissimi. Da quarant'anni a questa parte la **Filomatica Maros di Solbiate Arno**, tiene banco nella produzione di minuteria metallica e nella lavorazione del filo d'ottone. In sostanza nella realizzazione di spine, morsetti, connettori e di tutte quelle parti che servono a far funzionare circuiti elettrici, lampade e sistemi illuminotecnici destinati al consumo domestico e industriale. È così che da Solbiate, ogni anno, centinaia di milioni di piccoli pezzi di metallo lasciano la provincia per approdare sui mercati e quindi nelle case e nelle aziende di tutto il mondo. Abbiamo conosciuto la titolare dell'azienda, la signora **Luisa Rosio**, per capire da dove nasce il successo di questa piccola impresa e capire dove sta andando.

Signora Rosio, come siete arrivati a diventare leader nella produzione di minuteria metallica?

«La storia dell'azienda nasce con mio nonno, titolare di un'officina meccanica e nel successivo passaggio generazionale, quando nel 1971 mio padre inizia a importare dalla Germania macchine per la lavorazione da filo d'ottone. All'epoca non erano molti a produrre componentistica di questo tipo. Importare macchine specializzate consentì all'azienda di avere un'ottima qualità del prodotto finale, ma anche di rispondere a ordinativi importanti grazie alla velocizzazione del processo produttivo».

Quanti pezzi escono dalle vostre officine ogni mese?

«Ogni 30 giorni produciamo circa 35 milioni di pezzi tra bussole, spine, morsetti portalampada, elettro-componenti per l'illuminotecnica e per sistemi luminanti, conettori per morsettiere, circuiti stampati, spine e prese per il settore civile e industriale».

A quali mercati sono destinati?

«Il nostro mercato principale è ormai l'estero. In Italia, a causa della crisi economica, sono venute a mancare molte piccole aziende del settore che richiedevano i nostri prodotti. Un tempo c'erano una miriade di piccole imprese italiane che si rivolgevano a noi, oggi non è più così. I nostri clienti sono grandi e medie aziende del settore elettrico ed elettronico».

Che conseguenze ha avuto perdere una fetta così importante del mercato interno?

«Diciamo che abbiamo mitigato gli effetti con altri clienti, principalmente all'estero. Per avere un'idea degli effetti che la crisi ha avuto in Italia, basta pensare che soltanto dieci anni fa una delle principali fiere di settore era a Milano. Oggi praticamente non esiste più. D'altro canto se le imprese italiane decidono di delocalizzare all'estero, qui rimane poco e niente e questo, da italiana e non da imprenditrice, mi spiace molto».

Voi come avete resistito alla crisi e alla tentazione di andare all'estero?

«Non è stato facile creare nuovi clienti dall'oggi al domani e anche noi abbiamo avuto dei periodi in cui c'erano cali di fatturato, ma lavorando sulla programmazione e investendo sull'azienda siamo riusciti a trovare nuovi sbocchi commerciali. Devo dire la verità, per un certo periodo investire è stato anche un problema. Quando cala la domanda e il mercato si ferma in modo repentino, rappresenta una

scommessa. Ma avere tecnologie all'avanguardia e impianti veloci ci ha permesso una versatilità in grado di fare fronte ai "sali e scendi" del settore, mantenendo una qualità elevata e arginando la concorrenza estera».

Chi sono i vostri competitor?

«Come le accennavo in Italia non ce ne sono molti e sull'estero le aziende simili alla nostra sono praticamente tutte tedesche».

Quale aspetto li rende più competitivi rispetto a voi?

«Sicuramente il prezzo dell'energia, che loro pagano molto meno».

Qual è lo strumento che prediligete per rimanere aggiornati e per farvi conoscere all'estero?

«Puntiamo molto sulle fiere. Sia per acquistare nuovi macchinari, che per vendere i nostri prodotti. Ci sono poi altri due aspetti che ci spingono a frequentare le fiere di settore. I contatti con i produttori delle macchine per la lavorazione del filo di ottone, che manteniamo per concordare continuamente i miglioramenti da apportare alle produzioni in serie e l'occasione che esse ci offrono per conoscere i nuovi mercati esteri».

Immagino che seguire questi eventi rappresenti un costo oneroso per l'azienda...

«Lo è. In azienda siamo 18 persone e la parte commerciale viene curata da me e da mio fratello, ma è chiaro che in periodi come questi anche avere una persona in meno in azienda è un sacrificio».

Oggi avrebbe la possibilità di assumere un giovane?

«In questo momento non abbiamo la necessità, ma un domani non lo escludo. In generale però bisognerebbe creare le condizioni per lavorare meglio. Puntare sull'alleggerimento burocratico, così da lasciare il tempo all'imprenditore di fare il suo lavoro. Inoltre bisognerebbe incoraggiare gli imprenditori ad uscire e cercare nuovi sbocchi all'estero. Il mondo è grande e in continua evoluzione. Paesi emergenti dopo due anni non sono più tali, come ad esempio il Brasile che in questo momento si trova in grosse difficoltà. Oggi un mercato presentato come "emergente" è il Kazakhstan. Ma lo sarà anche domani?».

L'IMPRESA DELLE MERAVIGLIE

Scheda dell'azienda

Filomatica Maros

Via Molinello 35 – 21048 Solbiate Arno (VA)

Tel: +39 0331 994025

Fax: +39 0331 993121

info@filomaticamaros.it

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it